José María Camarero

CRISISFOBIA

Claves para sobrevivir al APOCALIPSIS ECONÓMICO

HarperCollins

José María Camarero

CRISISFOBIA

Claves para sobrevivir al APOCALIPSIS ECONÓMICO

HarperCollins

José María Camarero

CRISISFOBIA

Claves para sobrevivir al APOCALIPSIS ECONÓMICO

HarperCollins

José María Camarero

CRISISFOBIA

Claves para sobrevivir al APOCALIPSIS ECONÓMICO

HarperCollins

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO si necesita reproducir algún fragmento de esta obra. www.conlicencia.com - Tels.: 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Editado por HarperCollins Ibérica, S. A.

Avenida de Burgos, 8B - Planta 18

28036 Madrid

Crisisfobia. Cómo sobrevivir al apocalipsis económico

© 2023, José María Camarero Vecino

© 2023, para esta edición HarperCollins Ibérica, S. A.

Todos los derechos están reservados, incluidos los de reproducción total o parcial en cualquier formato o soporte.

Imagen de cubierta: Dreamstime

Diseño de cubierta: CalderónStudio

ISBN: 9788491398875

Conversión a ebook: MT Color & Diseño, S.L.

Índice

Créditos

Dedicatoria

Introducción

1. ¿Por qué estamos así?

2. La energía nos consume

3. Ahorro energético

4. La leña arde

5. La banca acecha

6. Escalada de precios

7. Pensiones

8. Invertir en la miseria económica

9. Impuestos

10. Las herencias

La nueva realidad que nos acecha

Documentación

A mi madre, ejemplo de mujer independiente y resolutiva; protagonista en todos y cada uno de los pasajes económicos de este libro, a pesar de la dureza de su vida.

Introducción

Nadie dijo que fuera fácil. Pero tampoco imposible. Afrontar cada uno de los retos económicos que se nos plantean en el día a día parece una labor titánica a la que no estábamos acostumbrados. ¿Quién se ha fijado alguna vez en la factura de la luz? ¿Por qué no hemos atendido al cobro de una comisión bancaria que no sabíamos de dónde procedía y a qué se debía? ¿Debemos conformarnos con el primer resultado del borrador de la declaración de la renta? ¿Cuánto tenemos que ahorrar para la jubilación? ¿Vamos a tener una pensión después de décadas cotizadas? ¿Qué hacemos con los ahorros más allá de destinarlos al depósito de nuestra entidad? ¿Podemos ahorrar luz? ¿Gas? ¿Combustible del coche? ¿Cómo lograrlo?

Estas son algunas de las preguntas que nos hacemos y sobre las que no sabemos cómo actuar. Solo podemos fiarnos de ese familiar que habitualmente lo sabe todo, pero que en realidad no nos ofrece una respuesta concisa sobre lo que estamos buscando. Tampoco tenemos el dinero suficiente como para acudir a un asesor que nos guíe en cada uno de esos gestos diarios. Nunca antes nos habíamos preguntado en tantas ocasiones qué decisión debemos tomar ante pequeños dilemas de nuestra pequeña economía. Porque nunca antes habíamos sido tan conscientes de que una decisión tan aparentemente nimia acarreara tantas consecuencias para el bolsillo.

Gota a gota, gesto a gesto, podemos hacernos con las riendas económicas del presupuesto de nuestro hogar. Sea enorme o insignificante. Este es el espíritu que impregna las próximas páginas. Nada es imposible. Y todos tenemos el poder en las manos frente a las compañías eléctricas, las entidades financieras, las firmas de seguros, las bolsas, las inversiones, la Agencia Tributaria, las cadenas de distribución… Este es el propósito del libro: hacer la vida más fácil a los ciudadanos.

La incertidumbre, el desconocimiento y el miedo son los peores enemigos con los que se encuentra cualquier familia. Más aún con las señales catastróficas que nos llegan casi minuto a minuto con lo que será nuestro futuro. Trataremos de responder de forma simple y didáctica a grandes cuestiones que nunca nos habíamos planteado.

No existen soluciones mágicas a problemas tan complejos como los que ha afrontado la economía española en 2022 —con la guerra en

Ucrania y los conflictos económicos derivados de la contienda—, entre 2020 y 2021 —con una pandemia que llegó a paralizar la economía— e incluso entre 2008 y 2013 —con varias recesiones que se llevaron por delante la estructura hasta entonces anclada en una fiesta en la que nunca paraba de subir, de mejorar, absolutamente todo—.

Queremos saber cuál es la mejor tarifa que elegir, cómo ahorrar, qué gestos nos permitirán gastar menos energía de la habitual, cómo enfrentarnos a la firma de una hipoteca o a la elección de un producto bancario, cómo afrontar nuestra jubilación y desde cuándo podemos hacerlo… Aquí encontraremos todas las respuestas que nos asaltan diariamente y que, más allá de discutir con algún conocido, pocas veces sabemos cómo resolverlas. Con coherencia y tranquilidad.

Porque las crisis pueden con nuestros bolsillos, por muy preparados que estén. No somos capaces de actuar con cierto sosiego a la hora de enfrentarnos a cualquier contrato que nos ponen encima de la mesa; y menos aún si ese texto nos llega a través del móvil en un pequeño correo electrónico casi ilegible. De eso trata el libro. De aclarar. Guiar. Asesorar. Ayudar. No vamos a hacernos ricos, pero sí seremos capaces de sobrellevar cualquier crisis que se nos venga encima. Incluso seremos capaces de acostumbrarnos a tomar decisiones prácticas y coherentes con nuestros bolsillos, a pesar de que nos vaya bien; aunque la economía crezca y no tengamos la sensación de que una etapa sombría nos llega en el futuro.

Para todos, para los que tienen y los que no, para quienes viven cómodamente y quienes más sufren, están elaboradas las próximas páginas repletas de recetas, consejos y advertencias con las que afrontar mejor el día a día en el que el miedo económico puede con nuestras cabezas y nuestros bolsillos.

1

¿Por qué estamos así?

El momento clave fue cuando los consumidores españoles se percataron de que ya no podían poner una lavadora a cualquier hora del día, de que era mejor planchar de madrugada y de que dejar para los fines de semana el uso intensivo de cualquier electrodomésticos traería más a cuenta para sus presupuestos que hacerlo en otros días de la semana. Fue el inicio del periodo en el que los tramos horarios eléctricos se adentraron en la vida de los españoles. Un cambio radical llamado a reducir el consumo eléctrico y a la eficiencia energética. Pero apenas unas semanas después de aquellas jornadas, el recibo de la luz se descontroló por completo. Era el verano de 2021.

Ya por entonces varios términos comenzaron a impregnarse en la vida de todos: el gas ruso, el megavatio hora, los ciclos combinados, las refinerías… ¿Qué estaba pasando? El mundo salía de una crisis como nunca antes había padecido, la de la pandemia y las restricciones. Parecía que nada peor podría ocurrir. Pero la reactivación de la economía de forma repentina conmovió de nuevo al mundo: no había posibilidad material de producir al mismo ritmo que antes del parón del coronavirus. Había que hacerlo poco a poco, aunque la demanda global regresara repentinamente. Primera causa de la subida de precios: poca oferta para mucha demanda. Sin embargo, lo peor estaba por llegar.

En ese verano, Rusia comienza a jugar con el poder energético que tiene en sus manos: el del gas y el petróleo. Solo una economía como la rusa puede hacer tambalear al resto del mundo. Una nimia decisión, la de su presidente, Vladímir Putin, de cerrar el grifo del gas revolucionó a la Unión Europea. Porque, aunque nunca fuimos conscientes, nuestro cordón umbilical con Moscú se fue ensanchando de tal forma desde que Putin llegó al Kremlin en 1999, que cortarlo de manera tajante ha llevado a los europeos a pagar unas facturas eléctricas como nunca antes habían soportado, un precio de la gasolina y el diésel estratosférico y un gas por las nubes.

Las llamadas a las reformas de los mercados, a la modificación de los impuestos, al cambio en las reglas energéticas, no surtió el efecto deseado. Los consumidores y las empresas siguieron pagando cada vez

más por la energía. Si casi toda la que se recibía procedía de un mismo lugar, y desde allí cerraban los grifos, el implacable mercado elevaba los precios para quien quisiera garantizarse el suministro. Esa es la base de la crisis energética que comenzó en 2021 y se prolongó de forma implacable. A partir de ahí, como un efecto dominó, el impacto ha ido dispersándose en la vida de los europeos, en general, y los españoles en particular: las dudas sobre el recibo eléctrico se han trasladado al incremento en el coste de las hipotecas, a cómo afrontar una cesta de la compra cada vez más elevada, a cómo tratar con un banco cuyas comisiones cada vez eran más elevadas, a la forma de planificar la jubilación en un contexto de incertidumbre, a intentar rebajar la factura de los impuestos que pagamos cada mes o cada año de la mejor forma posible. A, en fin, ahorrar y a la vez sobrevivir.

Los acontecimientos inesperados: la pandemia, la guerra… ¿Y lo próximo?

Tenemos que acostumbrarnos a vivir en la incertidumbre. Esta fue la frase que un alto ejecutivo de uno de los bancos más grandes del Ibex-35 me comentó no hace unos días, ni unos meses ni siquiera unos años. Fue allá por 2009, cuando la crisis financiera ya era más que evidente, cuando había caído el gigante Lehman Brothers, cuando la política monetaria del Banco Central Europeo (BCE) era la de subir y subir los tipos de interés para contener la inflación de la época, muy vinculada a la burbuja en la que vivían países como España, en una fiesta continua en la que, de repente, la luz se apagó y dejó a todos los asistentes casi en cueros.

Desde entonces, la sucesión de acontecimientos de calado no ha hecho más que ratificar aquella expresión del conocido banquero. A la crisis financiera le sucedió una de deuda soberana que estuvo a punto de romper el euro; después llegó la recesión y los problemas derivados de un sistema enfocado exclusivamente al ladrillo, pero que no soportaba más construcción; más tarde aconteció un desempleo que alcanzó el 25% de la población activa en España; los rescates de muchas entidades financieras con dinero público; los problemas derivados de las participaciones preferentes, de las cláusulas suelo, de los índices hipotecarios… Una recuperación que nunca fue total —España tardó más de una década en recomponerse, y no lo hizo al 100%—. Y cuando la cosa parecía calmarse, un virus desconocido procedente de China paralizó absolutamente todo en unos meses más parecidos a cualquier película de ciencia ficción que a la dura realidad. Solo

faltaba, en plena recuperación del coronavirus, una guerra a las puertas de Europa.

Nadie sabe la próxima contingencia a la que tendremos que sobrevivir en nuestras vidas, porque en un mundo cada vez más dinámico y complejo, la previsión de problemas es pura astrología. Lo demuestran los continuos fallos en las previsiones macroeconómicas que realizan las distintas casas de análisis, instituciones internacionales o el propio Gobierno. Cada día es más complicado calcular cómo evolucionará la actividad económica, el paro o las cuentas públicas del Estado. Porque las contingencias se superponen unas a otras. Sin esperar. Si necesidad de dejar cierto espacio de tiempo para la recuperación, o la readaptación, a la nueva realidad.

Como grandes problemas estructurales que se ciernen sobre nuestras vidas, algunos de los retos a los que se enfrenta la macroeconomía han sido identificados por organismos como el Banco de España. La institución exige «unas reformas que ya eran necesarias» para mejorar la escasa productividad de la economía española, la elevada tasa de paro estructural y de temporalidad en el empleo —a pesar de la última reforma laboral—, los desafíos asociados con el envejecimiento de la población, el incremento de la desigualdad y el cambio climático. Retos a los que deberían añadirse, según el supervisor, aquellos que están emergiendo como consecuencia de las últimas crisis, como los relativos al posible repliegue del proceso de globalización y a la aceleración de la digitalización de la economía, y otros que ya requerían de una respuesta internacional antes de las últimas crisis, como son la necesidad de completar la unión económica y monetaria y de fomentar el multilateralismo a escala europea y global.

En cualquiera de esos campos, desde el cambio climático hasta el envejecimiento de la población española, podemos encontrarnos un problema inesperado. Por ejemplo, la extrema sequía que podría sufrir el país y que conllevaría a escasez de agua, de materias primas, incremento de restricciones y, otra vez, aumento de costes. En lo relativo a las pensiones, la tranquilidad se vería truncada si un incremento inesperado de los costes chocara con una disminución de los ingresos de las cotizaciones provocados por otra teórica recesión. Son solo dos ejemplos de lo que puede venir o, al menos, a lo que debemos estar acostumbrados.

Inflación: vivir con menos

Fin de la abundancia. Dolor. Sacrificio. Esfuerzos… Son las consignas que nos han llegado tras el inicio de la guerra en Ucrania y la posterior escalada de precios. La inflación es el peor de los impuestos que soporta una sociedad. Y las advertencias al respecto no han sido escuetas: del aquel vivir «por encima de nuestras posibilidades» de la crisis de 2008.

En plena escalada de precios, el presidente de la Reserva Federal estadounidense, Jerome Powell, advirtió de que se avecinaba «un poco de dolor» para familias y empresas. La consejera del Banco Central Europeo, Isabel Schnabel, también apuntó en su momento a la probable necesidad de «sacrificio». El zarpazo de la inflación, la crisis energética y el miedo a la recesión han provocado el incendio esta vez.

Los españoles no estaban acostumbrados a la escalada de precios. Solo alguna generación la tenía en su retina al hilo de lo que ocurrió en los años setenta con la crisis del petróleo. Pero la inflación llegó tras el coronavirus para quedarse durante mucho tiempo. Y hablar de inflación es hacerlo de la evolución de los costes en Argentina.

En 2021, ese país cerró el año con una inflación anual superior al 50%. En 2019, alcanzó el 53%. Durante 2022 hubo meses en los que los precios subían más de un 7%. Y en los supermercados ya nadie se asusta porque la megafonía anuncie la rebaja de precios de un determinado producto durante unos minutos. Al límite. Así es cómo se han acostumbrado los argentinos a convivir con la inflación.

Más allá de los problemas de inflación mundiales, Argentina tiene uno propio: el de escasez recurrente de dólares. Al no haber en circulación, se constriñe el tipo de cambio con el peso —la divisa del país—, y al aplicar una devaluación, los precios suben estratosféricamente. ¿A qué se debe la falta de dólares? A las salidas continuas de capital del país. Además, los argentinos se han habituado a cambiar la diferencia en pesos por una moneda extranjera. Así consiguen ahorrar algo y gastar sin perder valor. A lo que se ha sumado la inyección continua de dinero estatal. La máquina de hacer dinero no ha parado en ese país. Y esta situación acaba al final con una mayor presencia de la economía sumergida. La pescadilla que se muerde la cola.

La escalada de precios. ¿Terror en el hipermercado?

Los españoles no viven la situación que se da en los supermercados

argentinos, con esos cambios de precios por minutos, pero sí una situación en la que los precios de los alimentos suben exponencialmente como no lo hacían desde hace décadas.

Si un español visitaba Reino Unido, en general, y Londres, en particular, siempre se extrañaba por el hecho de que en las islas británicas la fruta se vendiera por piezas y no por peso. «¡Qué horror!», pensaban los turistas, estudiantes o trabajadores que iban a ese país. «En España se paga al peso», comparaban. Cuánta razón tenían. Pero eso era antes de la pandemia. La escalada de precios tras la invasión ucraniana ha desbocado los carteles de los comercios españoles. Y los sufridos compradores ya no hablaban de a cuánto estaba el kilo de calabacines, sino, más bien, de a cuánto se pagaba por cada calabacín. Una especie de «britanización» de la economía española.

Esa modificación de precios empezó a ser mucho más habitual de lo que estaban acostumbrados los compradores. De semana en semana, el alza se hizo cada vez más visual. De hecho, en algunos establecimientos tuvieron que cambiar el formato de sus precios porque nunca antes un producto había costado más de un euro el kilo, y fue necesario ajustar el cartel correspondiente con otros dígitos —como el dos o el tres—, cuya dimensión no era posible incluirla en los estands de los comercios.

Algo parecido ocurrió en las estaciones de servicio. ¿Alguien había visto alguna vez que el litro de gasolina, e incluso de diésel, se situara por encima de los dos euros? ¡Dos euros! Atrás quedaron los tiempos en los que lo españoles veían cómo los turistas internacionales se sorprendían de los precios de los carburantes en las gasolineras.

Es más. ¿Alguien podía pensar que el gasoil del coche costara más que la gasolina? No solo subieron los combustibles, sino que lo hicieron en 2022 de una forma inesperada y sorprendente para muchos conductores: los que tienen un vehículo diésel. Porque el precio de este combustible superó ese año por primera vez desde la anterior crisis financiera, la que comenzó en 2008, al de la gasolina de 95. Esta situación solo se había dado una vez: en el verano de 2008, con otra crisis energética que llevó al petróleo a su máximo histórico —cuando rozó los ciento cuarenta dólares por barril de Brent— y llevó al diésel a superar a la gasolina durante cuatro meses, de mayo a septiembre de aquel ejercicio. Hay que recordar que el diésel contaba con un gravamen en el impuesto de hidrocarburos menor al de la gasolina, la razón que explicaba esa diferencia que siempre suele ser ventajosa para el gasóleo en términos de precio. La escalada del diésel también

tuvo su origen en Rusia. El hecho de que el cartel con el precio del gasoil superara al de la gasolina se debió a que buena parte de este combustible que recibía Europa lo hacía de Rusia. Las sanciones económicas y restricciones contra su presidente, Vladímir Putin, tensionaron tanto el mercado que los precios se distorsionaron por completo.

Los supermercados y las estaciones de servicio han sido dos de los ejemplos donde los españoles han visto cómo se modificaban sus vidas, económicamente hablando. Con nuevas realidades que nunca llegaron a imaginar.

Acostumbrarse a los intereses

No solo hay que acostumbrarse a vivir con los tipos de interés en positivo, como no ocurría desde 2016 con el euríbor, sino que, además, hay que habituarse a convivir con intereses altos. Tipos oficiales que vuelven a moverse entre el 2% y el 3%, su media histórica. Esta novedad, derivada del conflicto en Ucrania, conlleva a pagar más para financiarse a unas familias, empresas y Estado acostumbrados desde 2014 a refugiarse en los tipos negativos.

La primera consecuencia de una subida de tipos siempre será una cuota hipotecaria más cara que hasta entonces. El euríbor, por ejemplo, ha pasado en 2022 de estar en el -0,5% a principios de año a situarse por encima del 2% en el último cuatrimestre. Esta evolución provoca que la cuota mensual de una hipoteca media —ciento cuarenta y cinco mil euros a veinticuatro años con un diferencial de un punto sobre el euríbor— pase de unos quinientos treinta euros a los seiscientos cincuenta en la próxima revisión. Al año supondrá un gasto extraordinario por familia de casi mil quinientos euros. En el caso de quienes estén hipotecados con un tipo fijo, se libran de cualquier cambio: seguirán pagando la misma cuota que tenían contratada. La ventaja de esta modalidad es que amortigua las épocas de subidas de tipos, aunque no se beneficia de años en los que los intereses estén bajos, como ha ocurrido en la última década. También quienes tiraran de crédito en las compras ven cambios en sus condiciones. La evolución de la anterior crisis provocó que la financiación fuera más barata con el paso de los años. Que la adquisición de un vehículo nuevo, mobiliario para el hogar, electrodomésticos o viajes, entre otras muchas compras, fuera competitiva. Sin embargo, a medida que la decisión del BCE se ha ido acelerando, financiar estas operaciones ha sido cada vez más elevado. Lo que antes de la invasión costaba

financiar un 5%, después pasó a ser un 7%. Durante la última década, quienes han ahorrado en sus cuentas corrientes o a plazo han visto cómo sus bancos apenas les han ingresado dinero por la rentabilidad de estos productos. De hecho, las comisiones han provocado que en muchos casos esa rentabilidad haya sido técnicamente negativa. Incluso algunas empresas grandes han tenido que pagar a las entidades por tener dinero en sus depósitos. Pero esa situación también cambia con los tipos al alza. Los depósitos, y sus ahorros, están llamados a verse incrementados con la rentabilidad que ofrecen los bancos.

A esta nueva realidad es a la que tienen que enfrentarse los ciudadanos, acostumbrados a un tipo de vida que se vio truncado por la pandemia, y espoleado después por una imparable inflación. Para afrontar esta clase de contextos, nada mejor que atender a los consejos, recomendaciones y actuaciones que nos faciliten económicamente nuestras vidas y agilizar nuestros presupuestos, para descargarlos de tensión financiera, haya crisis o no.

Conclusiones

—Acostumbrarnos a vivir en una crisis continua. Esa es la realidad a la que se enfrentan cada vez más ciudadanos que, en muchos casos, sobre todo los más jóvenes, no han sabido lo que es vivir en una etapa continua y moderada de crecimiento económico.

—El nuevo marco económico obliga a vivir con más austeridad que en las generaciones anteriores. Y esa realidad resulta mucho más dura para toda la población.

—Los tipos de interés vuelven a revivir. En términos puramente económicos y financieros, no era normal convivir con el precio del dinero instalado en negativo. Como tampoco habíamos aprendido a despertarnos con unos intereses que suben de forma imparable en pocas semanas. Financiarse vuelve a ser más caro y supone un punto de inflexión para cualquier presupuesto familiar.

—Convivir con la inflación. Es otro de los retos al que la población tiene que acostumbrarse tras la crisis en Ucrania. Los precios van a seguir subiendo a partir de un 2022 en el que la inflación se ha instalado en todas las vidas. Quizá tengamos que acostumbrarnos a tragar con precios cada vez más altos. No solo durante unos meses, sino durante años.

—Escasez de suministros. También tenemos que lidiar con esta nueva realidad. Durante los meses en los que la pandemia del coronavirus llegó a paralizar la actividad económica mundial, los países más dependientes (Europa, sí) se percató de que se había ido desprendiendo de fábricas, producción industrial e incluso alimentos básicos en favor de otras economías emergentes cuyo coste era más barato «sí» pero con el riesgo de que esos países pudieran cortar el suministro por cualquier razón. Nadie pensó en Bruselas que una pandemia podría llevarnos a esa coyuntura. Pero pasó. Como ningún socio comunitario se imaginaba una guerra a las puertas de Europa con una alta restricción en materias primas como el del granero de Ucrania. Y ocurrió. La sucesión de acontecimientos a partir de 2020 fue paralizando la llegada de determinados productos básicos para la economía: desde los alimentos hasta los plásticos; desde los semiconductores para los vehículos nuevos hasta los fertilizantes para el campo. Hemos vuelto al pasado, al revivir la falta de productos que (creíamos) teníamos a la vuelta de la esquina aunque nos llegaran desde el otro lado del mundo. Y esa nueva realidad socioeconómica también ha llegado para quedarse, a costa de nuestros bolsillos.

2

La energía nos consume

No hay crisis económica sin la ya habitual advertencia de que posiblemente hayamos llegado a ese momento por haber vivido antes por encima de nuestras posibilidades. En la que comenzó en 2008, habíamos comprado demasiadas viviendas y nos habíamos endeudado mucho. Nadie lo quiso ver, nos dijeron en aquel momento, tras una vorágine o una verdadera fiesta de consumo en la que nada parecía tener fin. Exactamente lo mismo nos ocurrió a partir de 2021 cuando los precios de la electricidad, del gas y del petróleo comenzaron a repuntar como no lo habían hecho desde la depresión de los años setenta. Había que ahorrar, por supuesto. Pero también acostumbrarse a no poner tantas lavadoras o a no hacerlo a determinadas horas. También era por nuestra culpa. Habíamos derrochado en los años previos. Aunque tampoco nadie, ningún poder oficial o empresarial, nos lo quiso advertir. La fiesta no debía parar.

La realidad de estos procesos de crisis nos hace darnos de bruces con la cruda realidad. ¿Quién iba a ser capaz de interpretar una factura eléctrica, con la de decenas de conceptos que la componen? ¿Quién imaginaba calcular lo que era un megavatio hora (MWh)? ¿De dónde procede la luz que gastamos? ¿Por qué teníamos que consumir más luz un fin de semana que a diario? La energía nos ha consumido desde todos los puntos de vista. Pero como toda crisis, también estos periodos constituyen una oportunidad. Lo que tenemos los usuarios ante nuestros ojos no es más que la vía para formarnos, informarnos, analizar y, en lo posible, reclamar. El poder energético ahora sí que está en nuestras manos.

Hablamos de la factura de la luz

Si hay una conversación en la que cualquier ciudadano se haya podido ver implicado en el último año, esa ha sido la de la factura de la luz. Nunca habíamos tenido tanto desconocimiento de este recibo y nunca hemos tratado de aprender tanto de la multitud de conceptos que incluye esa carta que nos llega cada mes o ese correo electrónico que recibimos en la bandeja de entrada. Una misiva postal o un email que

casi todos desechábamos de forma automática sin percatarnos de lo que nos estaba cobrando la compañía eléctrica de turno.

Pero esa costumbre tan enraizada en el consumidor español ha cambiado. Hasta finales de 2021, por ejemplo, el 75% de los hogares desconocían qué tarifa de electricidad tenían contratada. Es decir, cuáles eran las condiciones de ese contrato en lo relativo al precio que se pagaba por la luz, los costes fijos asumidos, la vigencia del propio contrato, los servicios adicionales e, incluso, la compañía que nos estaba facturando la electricidad. Solo nos fijábamos en la cuantía final a pagar. Y nos revolvíamos, ¡claro que nos revolvíamos sin saber por qué!

Tampoco nos lo habían puesto nada fácil. Es verdad. El sinfín de conceptos que inundan el recibo eléctrico se había convertido en un verdadero laberinto complicado de descifrar. Solo cuando los precios se han disparado es cuando se han encendido nuestras alarmas familiares. Pero ya era demasiado tarde para tratar de entender un folio que ha ido acumulando con el paso de los años todo tipo de variables energéticas.

CONSEJO

El recibo de la luz ha adquirido el rango de hipoteca mensual. Como si cada mes nos tuviéramos que exponer a la firma de una escritura como cuando compramos una vivienda. Y ello a pesar de que casi todos nos encontramos atrapados con la factura que tenemos contratada al menos durante un año.

En primer lugar, la compañía

¿Sabemos a qué empresa le estamos pagando la electricidad? Posiblemente sí. Pero ¿por qué esa empresa no es la misma a la que tenemos que llamar si hay un corte de luz? ¿Y qué pasa con las propietarias de las centrales hidroeléctricas? ¿Y los beneficios que obtiene el sector? ¿Son las mismas? No todas. ¡Pero si se llaman igual! No siempre.

El sistema eléctrico español se divide en tres tipos de empresas: las que generan luz, las que la distribuyen y las que la comercializan. En muchos casos son los mismos gatos, pero con distintos collares. Y esta es la primera trampa con la que se encuentra el sufrido consumidor cuando trata de averiguar qué pasa con su factura eléctrica. Cada uno de esos pasos va incrementando la cuantía final que va a pagar.

Las generadoras son las empresas propietarias de las centrales —nucleares, hidroeléctricas, solares, eólicas, cogeneración, ciclos combinados, carbón— que operan en España. De ellas, tres grandes firmas ostentan la propiedad de una buena parte del parque eléctrico: Iberdrola, Endesa y Naturgy. Son las históricas empresas de toda la vida. Las que siempre conocíamos como las eléctricas clásicas. Pero esa actividad nada tiene que ver, o al menos aparentemente, con las condiciones del contrato que tenemos firmado.

En las dos últimas décadas el mercado se ha ido abriendo a otro tipo de negocios que han hecho desembarcar en España a multitud de empresas de todo el mundo, y que han ido haciéndose con plantas de energías renovables. Sus nombres son múltiples y muy variados. Incluso algunas españolas, como Repsol o Cepsa, también se han adentrado en el negocio energético al adquirir parte de las centrales de otras empresas que ya estaban activas.

Pero vayamos a lo realmente interesante: las denominaciones. Para no confundirnos. Los negocios de Iberdrola, Endesa o Naturgy que se dedican a producir luz se encuentran identificados habitualmente como «generación». Nunca está de más atender a estas nomenclaturas, a esta especie de apellidos, para que no traten de abducirnos con mil ofertas, a cada cual más interesante. Estas denominaciones le sirven al consumidor para saber de dónde procede la luz que le llega a su casa y

cuáles son los negocios que tienen las eléctricas en materia de generación.

Estas compañías ponen en marcha día a día el precio de la luz. El coste de producir esa electricidad. El conocido y ya asumido por todos como megavatio hora.

Este megavatio hora es a esta crisis lo que la prima de riesgo representaba en la anterior recesión de hace una década: el mejor termómetro para saber cómo se encuentra el mercado, a cuánto se paga la electricidad y qué coste tenemos que asumir los ciudadanos.

¿Que por qué el megavatio hora ha estado en ocasiones sobre los doscientos euros y en otras ocasiones en apenas a veinte? Todo depende de cuánta electricidad consumamos cada día y de la forma en la que tienen esas empresas generadoras de producir la luz. En épocas de frío o extremo calor, la demanda de luz sube. Encendemos los aparatos de calefacción o los aires acondicionados, en su caso. Si esa demanda se eleva, hay que generar más luz. Por tanto, puede salir más cara, dependiendo de las centrales que aporten luz al sistema cada día y en cada hora. Si hay mucho viento, muchas horas de sol o muchas lluvias se activan las eólicas, solares o hidroeléctricas, que son a grandes rasgos las formas de generar luz más baratas. Si con esa aportación no es suficiente, van aportando las plantas con las que fabricarla va siendo más caro: cogeneración, nucleares y los temidos ciclos combinados de gas. A medida que se incorporan, el precio final va subiendo. Y cuantas más centrales de gas haya activas, más cara sale la luz, sobre todo si el precio de ese gas está condicionado por una guerra como la de Ucrania.

Como en la pandemia el consumo de luz se desplomó por el cese de la actividad económica, los precios también lo hicieron. Si a ello unimos meses meteorológicamente favorables para la electricidad —con mucha lluvia o viento—, los precios bajan.

CONSEJO

No debemos fiarnos del megavatio hora. Esta referencia no puede hacer temblar las piernas a ningún consumidor. Porque no se trata de que cuando la luz se paga a trescientos euros megavatio hora, cada

hogar vaya a pagar una factura de trescientos euros. Para hacer un cálculo simple hay que convertir esos megavatios hora en kilovatios hora (kWh). Y ahí sí obtendremos el precio que estamos pagando por la luz que consumimos. ¿Cómo lo hacemos? En primer lugar, dividiendo entre mil el precio del megavatio hora. Y después ajustando los euros. Es decir, que si los medios nos inundan un día con el récord de trescientos euros megavatio hora, debemos saber que la luz ese día nos cuesta treinta céntimos de euro por kilovatio hora. Eso sí, al precio del megavatio hora convertido a kilovatios hora hay que sumar toda una serie de ajustes, costes y cargos que elevan el precio final para compararlo con cualquier oferta del mercado. Tanto en regulado como en libre.

La distribución

El siguiente paso, que ya va a interesar más a los hogares, es el de la distribución. Otra parte que posteriormente se verá reflejada en la factura de la luz. Aquí el mercado se encuentra bastante más concentrado y muy regulado. En realidad, solo hay cinco empresas que realizan esta distribución: Iberdrola, Endesa, Unión Fenosa, Eredes y Viesgo. Además, existen más de trescientas pequeñas distribuidoras locales que son propietarias y gestoras de redes de distribución de algunos municipios y comarcas. Todas llevan el apellido «distribución», con lo que consiguen diferenciarse de la «generación». Son las encargadas de llevar la luz desde hasta el negocio, la vivienda o la empresa que corresponda. Pero también —y aquí llega lo importante— son las compañías con las que se contrata el alta de un punto de suministro, la baja o bien se atienden las incidencias técnicas. ¿Cuál es nuestra compañía distribuidora? Depende de la zona donde vivamos:

—I-DE Distribución (Iberdrola): Navarra, País Vasco, La Rioja, Comunidad Valenciana, Murcia, Madrid, Castilla y León, Extremadura, Castilla-La Mancha.

—E-Distribución: Aragón, Cataluña, Baleares, Canarias, Andalucía, Extremadura.

—Unión Fenosa Distribución: Galicia, Castilla y León, Madrid, Castilla-La Mancha.

—E-REDES: Asturias.

—Viesgo Distribución: Cantabria, Asturias, Galicia, Castilla y León.

A las distribuidoras se les paga un coste fijo en todas las facturas, cuyo importe se encuentra regulado por la ley. Es la cuantía que reciben de los consumidores, en función de la potencia que tengan contratada, por asegurarnos que cuando lleguemos a casa y encendamos el interruptor, vamos a tener luz.

CONSEJO

Si queremos cambiar de potencia, debemos dirigirnos directamente a la distribuidora. Que puede ser del mismo grupo que la comercializadora o no. Aunque cada una tiene sus propios números de teléfono y contactos. Recordemos aprender siempre el apellido como «distribución» frente a «generación» o «comercialización».

Las empresas comercializadoras

Aquí llega la tercera gran pata. La que realmente interesa para gestionar el día a día de la factura de la luz. Es decir, las que nos venden electricidad. Con la que tenemos el contrato. Incluso, las que nos asedian a llamadas cada mediodía a la misma hora, con el mismo número de teléfono desconocido y utilizando el mismo argumentario para decirnos las bondades de sus tarifas.

La liberalización del mercado a partir de 1998 derivó en la incorporación de pequeñas compañías que venden luz a los clientes particulares. A las clásicas, a las de toda la vida, se fueron uniendo las Holaluz, Podo, Audax, Fenie… En España hay varias decenas de empresas con las que cualquier hogar puede contratar la luz. Sin restricciones. Sin impedimentos. A pesar del engranaje que puedan utilizar muchas empresas para decirnos lo contrario.

El mercado de la luz funciona teóricamente como el de la telefonía. Podemos contratar la luz con la compañía que queramos. Otro aspecto es la distribución, que está concentrado y en el que no podemos elegir quién nos da de alta un contrato o nos cambia la potencia; y otro, la generación, que también se encuentra regulado por su cuenta. Pero la luz es libre.

Aproximadamente, el 77% del mercado libre se encuentra en manos de Iberdrola, Endesa, Naturgy y Total. El otro 23% se lo reparten el resto de pequeñas y medianas compañías con las que también podemos contratar la luz.

Volvamos a los apellidos. Para diferenciar bien que una eléctrica grande nos ofrece un contrato hay que analizar su apellido:

—La empresa de Iberdrola con la que se contratan las tarifas libres es Iberdrola Clientes.

—La de Endesa, Endesa Energía.

—La de Naturgy, Naturgy Iberia.

—La de Repsol, Comercializadora de Electricidad y Gas.

—La de Total, EnergieClientes.

Es necesario conocer bien estos apellidos porque el rizo se riza aún más si incorporamos la posibilidad de poder contratar luz en el mercado regulado, más allá del libre.

El regulado es la parte del mercado que está restringido a cinco empresas que deben ofrecer la luz a un precio determinado regulado por la ley. La diferencia entre ambas opciones es que las empresas del mercado regulado tienen limitada la ganancia que pueden conseguir por vender la luz en esta opción frente a la del mercado libre, donde los márgenes que obtienen son mayores y más flexibles.

El mercado regulado está pensado para proteger teóricamente a la población más vulnerable: las empresas ofrecen la luz sin ganar tanto dinero, las condiciones son inicialmente más claras y, sobre todo, sus usuarios se pueden beneficiar de determinadas medidas como el bono social.

¿Y cuáles son las empresas que operan en el mercado regulado? Las seis, que también lo hacen en el mercado libre. De ahí la confusión que se genera entre los ciudadanos. Cuando alguien dice que tiene contratada la luz con Iberdrola, por poner un ejemplo, posiblemente no sepa si lo tiene en el regulado o en el libre. Porque Iberdrola actúa en ambos mercados. Por eso la necesidad de conocer el apellido de la compañía.

Las seis empresas del mercado regulado, que pertenecen a los grandes grupos, son las siguientes:

—Iberdrola. Curenergía Comercializador de Último Recurso S. A. U.

—Naturgy. Comercializadora Regulada, Gas & Power, S. A.

—Endesa. Energía XXI Comercializadora de Referencia S. L. U.

—Repsol. Régsiti Comercializadora Regulada, S. L. U.

—Total. Baser Comercializadora de Referencia, S. A.

—CHC. Comercializador de Referencia Energético, S. L. U.

CONSEJOS

Es necesario distinguir con qué compañía estamos hablando para saber qué tipo de mercado y de tarifa nos pueden ofrecer. Ante cualquier llamada telefónica o estand que nos encontremos en un centro comercial, lo mejor es preguntar de qué empresa se trata. «Con nombres y apellidos». A partir de ahí, y con las referencias anteriores, ya sabremos a qué nos estamos enfrentando.

* * *

Las compañías del mercado regulado no van a asediarnos a llamadas ni a ofrecernos ofertas. Su mercado se encuentra regulado y operan por obligación legal. Pero realmente les interesa más ofrecer tarifas en el mercado libre, que son las empresas que suelen llamar. En algunos casos tampoco encontrará una web o le facilitarán un número de teléfono para comprobar las condiciones de esa tarifa regulada.

¿Cuál es la mejor opción?

Esa es la gran pregunta que todos los consumidores se habrán hecho alguna —o varias veces— en el último año de crisis energética; la que se puedan plantear en los próximos meses de incertidumbre; y, es más, la que el autor de este libro también se ha preguntado en muchas ocasiones. La duda no deja a nadie indiferente. Y, aunque no hay una fórmula mágica, sí que debemos saber qué hay que tener en cuenta para elegir la mejor tarifa posible de luz en cada momento.

La primera cuestión trata de resolver a qué mercado podemos o debemos acogernos. La elección entre mercado regulado y libre es similar a la que se realiza con la hipoteca en el momento de escriturarla: intereses variables o fijos. La similitud lleva por el mismo camino.

En el mercado regulado el precio que se paga por la luz cambia día a día y hora a hora. Viene marcado por el megavatio hora. Es decir, no se sabe a cuánto se le va a cobrar en la factura el próximo mes. Releva la incertidumbre de este mercado.

Históricamente, desde que el sistema actual se puso en marcha en 2014, los precios del mercado regulado siempre han sido más baratos que cualquiera de las mejores ofertas del mercado libre. Esa realidad es incontestable. Pero siempre se sabía a posteriori. Nadie puede anticipar cómo se van a comportar los precios de la luz en los próximos meses. Y la duda a la que se enfrentan los usuarios es cómo elegir una tarifa con la que no se sabe cuánto dinero se va a pagar.

Desde mediados del año pasado, el mercado se ha recompuesto por completo. De hecho, 2021 fue el primer año en el que las tarifas libres fueron más baratas que la regulada.

Las dos grandes ventajas de la tarifa regulada pasan por su precio limitado, por una parte, y por la posibilidad de acogerse al bono social, por otra. Hasta el año 2020, el importe de una factura media de la luz —hogar con un consumo superior a los tres mil kilovatios al año y una potencia instalada de 4,4 kW— rondaba los seiscientos euros por doce meses. Es decir, unos cincuenta euros al mes, según los datos del Comparador de la Comisión Nacional de los Mercados y la

Competencia (CNMC).

Por realizar una comparación más amplia, entre los años 2018 y 2021, la media de esa misma casa habría sido de unos setecientos setenta euros por año. Es decir, unos sesenta y cuatro euros al mes. Sin embargo, en 2021, el recibo de los hogares acogidos al mercado regulado se disparó hasta cerca de los mil euros al año —unos ochenta y cuatro euros por mes—. Y en los seis primeros meses de 2022, los precios se desbocaron completamente con un coste medio anual que superaba los mil cuatrocientos euros, lo que suponía más de ciento quince euros por mes. Es decir, en apenas dos años, el importe mensual de la factura de la luz del mercado regulado se ha duplicado.

Frente a esta realidad se encuentra la del mercado libre, donde hay un sinfín de tarifas. Casi todas las ofertadas hasta 2021 eran superiores a los seiscientos euros al año. Nótese que muchas compañías nos van a realizar un cálculo estimado de su factura anual, y no mensual.

Cuando comenzó la crisis de la electricidad, y a pesar de la subida del PVPC —Precio Voluntario para el Pequeño Consumidor— hasta escalar a los mil euros al año, muchas tarifas libres también subían y seguían por encima de ese precio regulado. Aunque en la actualidad ya hay ofertas cuyo coste anual es inferior a los mil cuatrocientos euros que se pagan, hasta ahora, con el PVPC:

—Si la ventaja del mercado regulado es que te beneficias de las bajadas de precios cuando las hay (recordemos que en 2020 el megavatio hora llegó a situarse por debajo de veinte euros), la del mercado libre es la estabilidad. Es decir, se contrata un precio cerrado para todo un año. E independientemente de lo que suba o baje la luz en el mercado central, ese hogar va a pagar el mismo precio por cada kilovatio hora consumido.

—Por el contrario, la desventaja del mercado regulado es que no se sabe a cuánto se va a pagar ese kilovatio hora. Todo dependerá de cómo evolucione el mercado. Y en el caso de las tarifas libres, se paga un sobreprecio a cambio de esa estabilidad durante un año. Como en las hipotecas fijas o variables: unas están expuestas a lo que cambie el euríbor, al alza o a la baja; y en otras se paga un precio fijo que suele ser de partida más elevado.

Si optamos por las tarifas libres pueden ser aconsejables para familias que quieran saber de antemano cuánto dinero van a tener que destinar

a la luz cada mes en el próximo año. Es la mejor opción para quien tenga planificado un presupuesto cerrado y sepa que, en función de su consumo y potencia, va a pagar setenta, ochenta o cien euros al mes, por poner unos ejemplos, independientemente de cómo se comporte la luz.

Sin embargo, la tarifa regulada es la más aconsejable para los hogares que tengan reconocido o vayan a solicitar el bono social. Se trata de un descuento sobre la parte del consumo que alcanza el 70% en algunos casos, dependiendo del tipo de renta que ingrese esa familia. Si optamos por esta ayuda, es necesario estar acogidos a la tarifa regulada en alguna de las grandes cinco compañías comercializadoras de referencia.

CONSEJOS

Si queremos tener un presupuesto cerrado y saber lo que vamos a pagar de luz todos los meses, y podemos asumirlo, es aconsejable una tarifa del mercado libre. Así nos cerciooraremos de que pagaremos una cantidad fija durante el próximo año, independientemente de que la luz suba más o baje, porque todo es posible.

* * *

Si tenemos reconocido el bono social, o estamos en derecho de aplicarlo, es aconsejable la tarifa regulada. Aunque esta modalidad cambia cada día y cada hora, en 2022 se le aplicó un descuento de hasta el 70% en la parte del consumo, que hará reducir el importe final de forma considerable. Además, en 2023 están previstos tres tipos de bono social: el de vulnerables, con un descuento en la parte del consumo del 65%; el de vulnerables severos, cuyo ahorro será del 80%; y el de justicia energética, con un ahorro del 40% para determinados colectivos con rentas limitadas.

* * *

La tarifa regulada estuvo configurada hasta 2022 como la opción con la que menos dinero ganaban las compañías comercializadoras de referencia. Por eso tratan de atraernos al mercado libre. No siempre es fácil estar dispuesto a asumir altibajos en el recibo, pero quien los asume, a la larga, posiblemente salga ganando económicamente hablando. Al menos así lo muestran las estadísticas históricas de las facturas eléctricas en España.

Que nadie nos engañe al contratar

Todo el mundo puede tener claro cuál es la mejor opción de la tarifa de luz deseada… hasta que llegan las múltiples llamadas de las compañías y nos sabotean con todo tipo de ofertas y técnicas comerciales que, si no conocemos bien, nos pueden llevar a elegir una opción indeseada y que acabe mal con nuestras finanzas personales.

Lo primero que le van a ofrecer en cualquier llamada o campaña de marketing serán estrategias como «Con nosotros va a pagar el precio más barato del mercado», «¿Por qué no quiere mejorar la tarifa que ya tiene contratada y va a seguir derrochando dinero?», «Le ofrecemos pagar lo mismo todos los meses y olvidarse de la factura»… Se trata, en realidad, de técnicas de comercio muy utilizadas por las compañías, pero ante las que hay que estar muy atentos antes de firmar cualquier contrato que nos comprometa.

A la hora de suscribir una oferta, el primer paso es saber a cuánto vamos a pagar por el kilovatio hora en esa tarifa que nos están ofreciendo. Por establecer una comparación, los españoles pagaron en 2021 un precio medio de veinticinco céntimos kilovatio hora en el conjunto de sus facturas.

En estos momentos, encontrar una tarifa en la que se abonen menos de quince céntimos de euro por kilovatio hora consumido ya es todo un logro. Y acogerse a una tarifa superior a los veinticinco céntimos de euro, un despropósito, tal y como se encuentra el mercado energético.

Si nos ofrecen algún descuento —que suele ser otra de las técnicas habituales—, es necesario preguntar sobre qué parte del recibo se aplica: no es lo mismo una rebaja sobre el precio del kilovatio hora que sobre el conjunto de la factura.

Por otra parte, es muy necesario informarse de los límites de la tarifa que nos están ofreciendo. En muchas ocasiones el precio pactado con la eléctrica está vinculado a un consumo de luz máximo al año. Incluso, puede estar restringido a unas determinadas horas. No es lo mismo contratar una tarifa nocturna, donde se paga un precio muy barato por la noche, pero caro el resto del día, que una tarifa con un

precio estable, con la misma cuantía durante todo el día, o una tarifa técnicamente plana; esto es, un importe mensual fijo independientemente del consumo.

CONSEJO

Antes de realizar cualquier operación, analicemos nuestra factura actual: comprobemos cuáles son los tramos horarios en los que más luz gastamos, y a partir de ahí decidamos cuál es la tarifa que mejor se adapta a nuestros usos y costumbres.

Además, hay que estar atento a los tiempos y a la renovación. Habitualmente, las tarifas del mercado libre se encuentran en vigor durante un año completo. Cuando transcurre ese tiempo, se puede renovar, aunque lo más probable es que la compañía eléctrica actualice el coste de esa tarifa, como ocurrirá en los próximos meses a los millones de hogares que se encuentran en el mercado libre.

CONSEJOS

El precio de la luz (medido en euros/kwh, recuérdelo), entre los quince y, como mucho, los veinte o veinticinco céntimos de euro por kilovatio hora. Hasta 2022, cualquier oferta que nos llegase por debajo de esa cifra sería un rara avis y habría que aprovecharla, siempre que no escondiera otras condiciones leoninas. Por encima de esa franja, prácticamente sería desperdiciar el dinero en la factura de la luz. Esas fueron las referencias de 2022.

* * *

Cuidado con las restricciones de la tarifa. Hay que tener en cuenta el plazo en el que va a estar en vigor, así como la limitación en el consumo o los tramos horarios en los que se aplique un precio determinado.

* * *

Si hay descuento, preguntar sobre qué parte de la tarifa se aplica. Si sobre el precio del kilovatio hora, que suele ser la referencia para comparar, o sobre el conjunto del recibo.

* * *

¿Dónde informarse? Más allá de los comparadores de diferentes páginas web o de recomendaciones de conocidos, la CNMC dispone de un comparador oficial y muy actualizado en el que se incluyen todas las tarifas disponibles en cada momento —https://comparador.cnmc.gob.es/—. Solo es necesario incluir los datos de nuestro recibo —consumo, potencia y residencia— para que le muestre, en ese momento, la mejor tarifa disponible, ya sea cualquiera de las del mercado libre o la regulada.

* * *

Un pequeño gran secreto. En todas las facturas de la luz que reciben los consumidores se incluye un código QR que da acceso al comparador de precios de la CNMC.

Cuando reciba su factura, escanee ese código (habitualmente se encuentra en la última página) y le dará acceso a la mejor tarifa disponible en el mercado en ese momento para su hogar, su consumo y su potencia.

¿Por qué solo nos fijamos en el coste final del recibo… y nos indignamos?

La factura de la luz está repleta de conceptos que no llegamos a comprender y que nos llevan en más de una ocasión a desesperarnos. ¿Por qué este año he pagado ciento veinte euros en septiembre si el mismo mes del año pasado pagué cincuenta?

Veamos una radiografía de un recibo medio de cien euros para comprobar cómo hay partidas que nos vienen impuestas, pero también otras sobre las que nosotros podemos actuar e incluso reducir para ahorrar un dinero cada mes.

Son tres las grandes estructuras que tiene cualquier factura de la luz:

— Los costes fijos.

— El consumo.

— Los impuestos.

Los costes fijos

Son todos los conceptos que cualquier hogar dado de alta en una eléctrica tiene que abonar todos los meses. Y se divide entre peajes y cargos.

Los peajes son todos los costes que implica llevar la electricidad a casa. Es la cuantía que se le paga a Red Eléctrica, por ejemplo, por el mantenimiento de las redes de alta tensión; y lo que se les abona a las cinco grandes distribuidoras por transportar la electricidad hasta cada vivienda o empresa. Se trata de una cantidad fija establecida por ley.

Otra parte fija de la factura son los cargos. También son cuantías fijas que el consumidor tiene que pagar en su factura. Y también se establecen en función de la potencia y el consumo realizado. En concreto, este dinero se destina a los siguientes conceptos:

—Recore: son los incentivos que aún se pagan de las primas otorgadas a las primeras renovables, las que se instalaron hace más de quince años y que tenían un régimen retributivo especial.

—Déficit eléctrico: en las facturas actuales seguimos pagando y financiando cada mes el déficit acumulado en su momento por la diferencia entre lo que cuesta generar luz y lo que, con algunas decisiones políticas, implicó una rebaja de precios que ahora se sigue asumiendo.

—Insularidad: el complemento solidario de todo el sistema con los archipiélagos para que puedan disponer del mismo precio de la luz que en la Península, a pesar del mayor coste que supone transportar hasta las islas la electricidad.

El consumo

Es el segundo pilar de toda factura eléctrica. Es decir, lo que realmente se gasta de electricidad en cada hora. En este caso, la compañía refleja en el recibo cuántos kilovatios hora se han gastado durante un mes y el precio al que se cobra ese consumo, según lo pactado en el contrato. Se trata de la mejor referencia que podemos tener en cuenta para comparar ofertas de otras compañías, porque la parte fija —peajes y cargos— viene establecida por ley.

Los impuestos

Y en tercer lugar, se encuentran los impuestos. Son dos los que se incluyen en la factura eléctrica. Por una parte, el IVA —impuesto de valor añadido—, que se encuentra en el 5%. Y por otro lado, el impuesto de electricidad, que se grava ahora al 0,5%.

Hasta antes de la crisis energética, aproximadamente un tercio de cualquier factura eléctrica correspondía a la parte fija; otro tercio al consumo realizado; y otro tercio a los impuestos. Pero en 2022 los porcentajes cambiaron. Por ejemplo, los cargos se encontraron reducidos de forma considerable, no así los peajes que se establecen habitualmente cada año. Por otra parte, el IVA ha pasado del 21 al 5% y el impuesto eléctrico del 5,1% al 0,5% actual. Ante estos cambios

temporales aprobados por el Gobierno, el mayor peso de la factura sí recayó sobre el consumo —aproximadamente un 55% del total—, frente al 37% de la parte fija y apenas un 5% de impuestos.

¿Qué podemos hacer para tratar de reducir la factura?

¿Realmente con cuantías inamovibles? Sí y no. El 40% de las casas tienen contratados entre cuatro y seis kilovatios de potencia, aunque gran parte de esos hogares tienen margen de ajuste para reducirlo. Por ejemplo, si uno de esos puntos baja en 0,5 kilovatios —de 4,6 a 4,1—, nuestra factura podría reducirse en unos veintiséis euros al año —algo más de dos euros cada mes—. En ese colectivo se encontrarían cuatro millones y medio de los diez acogidos al PVPC. Por debajo de cuatro kilovatios es complicado un ajuste de potencia para un hogar con varios electrodomésticos; y por encima, quienes la tienen contratada es porque realmente la necesitan por el consumo intensivo de luz que realizan. Ante esta realidad, existe la posibilidad de que los titulares de contratos de luz particulares puedan rebajar la potencia contratada en tramos de 0,1 kilovatios frente a los 1,1 kilovatios que hasta 2018 se exigían para cambiar la tensión de un hogar, lo que limitaba su aplicación al verse obligados a disminuir de forma drástica la potencia.

CONSEJO

Reducir la potencia. Para tener una potencia ajustada a un coste normal, lo mejor es optar por los cuatro kilovatios y medio aproximadamente. Por debajo de esa potencia, un hogar medio corre el riesgo de sufrir muchos apagones. Por encima de los cinco kilovatios se estaría derrochando potencia, porque nunca se va a utilizar tanta y se está pagando a la compañía eléctrica un fijo muy elevado, que nos podemos ahorrar con esta medida de ajuste.

Un inesperado cargo de junio de 2022 a mayo de 2023

Por si no faltaban vericuetos en la factura de la luz, cada vez más hogares están recibiendo desde junio de 2022 en sus recibos un nuevo concepto cuyo impacto no es baladí. Su importe es, en muchos casos, elevado. Y para rizar aún más el rizo su denominación no es la misma en cada compañía. El nuevo epígrafe que va extendiéndose en el conjunto de los recibos es la compensación que hay que pagar a las compañías gasistas por el tope al precio del gas que la Comisión Europea permitió a España en junio de 2022.

En pocas palabras, se trata de ir abonando a las empresas que utilizan el gas para producir luz la diferencia entre el precio topado que permite Bruselas —entre cuarenta y cincuenta euros megavatio hora— y el coste real de esa materia prima, que llegó a costar más de trescientos euros en algún momento de 2022. Una especie de pago en diferido y repartido entre todos los consumidores con el que se compensa la limitación del coste de la luz del que «disfrutan» con la excepción ibérica.

¿Y quién paga esa diferencia entre el precio real y el limitado? Todos los consumidores. Por afinar un poco más, lo van a ir abonando poco a poco los hogares a medida que transcurran los meses hasta el 31 de mayo de 2023. Los primeros que comenzaron a pagarlo fueron los diez millones de usuarios que se encuentran en el mercado de tarifa regulada —la PVPC—. Desde el mismo 15 de junio a estos clientes sus compañías les añaden el coste extra de la compensación al gas en todos sus recibos. Estos usuarios ya han visto cómo se incluía en sus recibos este nuevo concepto: en el coste de la electricidad han pagado un importe inferior al que podrían haber abonado sin el tope ibérico —por ejemplo, treinta céntimos de euro por kilovatio hora frente a otro que podía haber sido superior—, pero a continuación se les ha incluido otro cargo —también en euros/kWh—. Ese coste partió de unos doce céntimos de euro por kilovatio hora en junio, pero ha llegado a alcanzar los veinte céntimos de euro por kilovatio hora en septiembre, cuando el gas se ha disparado.

Y a la vez cada vez más usuarios con tarifa del mercado libre se van encontrando con la sorpresa de que su compañía también les incorpora este nuevo cargo. Porque a medida que pasan los meses van

culminando los contratos que estos hogares habían firmado con sus eléctricas, habitualmente con una duración de un año. Cuando llega el momento de renovar esa tarifa, o si el usuario decide irse a otra empresa en la que ha encontrado una oferta mejor, se le comenzará a aplicar también el ajuste al gas.

El objetivo es que a finales de mayo de 2023 los más de veintiocho millones de suministros de toda España estén pagando el desajuste en el coste al gas. La estimación de Transición Ecológica es que cuantos más consumidores se vayan incorporando a pagar la compensación, porque así les corresponda al vencer sus contratos, menor coste tendrá al ser asumida entre cada vez más hogares.

El gas, por las nubes

En el mercado del gas también hay dos variables: la tarifa regulada —denominada TUR— y las múltiples tarifas libres. La regulada se encuentra limitada en las subidas que debería incorporar desde noviembre de 2021. En concreto, se topó la subida al 4,3%, frente a más del 130% que podría haber subido si se siguiera la estela del mercado gasista. En la primavera de 2022, el Gobierno decidió mantener el límite del 15% al incremento máximo del coste de la materia prima en la fórmula de cálculo de la TUR durante las revisiones posteriores trimestrales, con la intención de contener su incidencia en la factura final.

Si se compara esta tarifa con cualquiera de las del mercado libre, la regulada sigue siendo la más competitiva, algo que ya no siempre ocurre con la tarifa regulada de la luz (PVPC), con más altibajos. Al estar limitada la TUR, los precios se encuentran sostenidos, aunque la diferencia entre lo que paga el consumidor por el gas y lo que realmente le cuesta a la compañía irá a engrosar el déficit eléctrico a pagar durante los próximos años por todos los consumidores. Sin embargo, la mayor parte de los españoles optan por las tarifas del mercado libre gasista: un 80,1% se encontraba en el libre hasta marzo de 2022 frente a un 19,9% en el regulado, según la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Es decir, de los casi ocho millones de usuarios de gas natural, unos seis millones quinientos mil tienen una tarifa libre y millón y medio en la TUR. Posiblemente no encuentre de forma ágil la empresa energética que puede facilitarle el acceso a la tarifa regulada TUR del gas. Ocurre, como en el caso de la luz, que son compañías integradas en algunas de las históricas energéticas españolas, pero con unas denominaciones distintas y poco

intuitivas. Estos son los nombres que debe buscar para contratar la TUR del gas, si lo desea. Sobre todo, debe tener en cuenta que el cambio de tarifa es gratuito y que no le pueden impedir hacerlo, aunque posiblemente le informen de «mejores ofertas» en el mercado libre, con descuentos:

—Baser.

—Comercializadora Regulada (Naturgy).

—Comercializador de Último Recurso (Iberdrola).

—Energía XXI (Endesa).

Puede contratar la TUR con cualquiera de ellas, porque ofrecen el mismo precio del gas, regulado por ley, sin distinción.

Conclusiones

—El mercado eléctrico ha sido históricamente el gran desconocido para los españoles, muy acostumbrados a estar pendientes del importe de la factura de la luz o el gas, pero poco habituados a vigilar cada uno de los conceptos del recibo que llevan hacia esa cuantía mensual.

—Nada mejor que una crisis para analizar detenidamente qué es lo que se nos incorpora en cada factura eléctrica. Por complejo que pueda parecer. Un simple repaso nos hará acostumbrarnos a vigilar de cerca lo que consumimos y cuánto nos cuesta hacerlo en euros.

—Es necesario olvidarse de la eléctrica de toda la vida. El mercado ha cambiado. Ahora se encuentran activas las compañías generadoras (las propietarias de las centrales), las distribuidoras (las que llevan la luz a casa) y las comercializadoras (las que nos venden las tarifas).

—De las tres opciones, solo se puede elegir la comercializadora. Es la empresa con la que contratamos la luz. Y lo podemos hacer en dos mercados: el regulado o el libre. En el primero hay apenas cinco compañías designadas que ofrecen por ley el mismo precio. Es el PVPC, con oscilaciones diarias, pero que permite acogerse al bono social y cuyos costes, cambiantes, han sido históricamente más bajos que las del mercado libre.

—Si optamos por una tarifa libre (hay decenas y hasta centenares de opciones), suelen ser más estables cada mes, aunque habitualmente

más elevadas.

—En nuestras manos se encuentra la posibilidad de controlar lo que gastamos. Las medidas de eficiencia energética, los pequeños detalles que no nos cambian la vida, pueden llevarnos a ahorrar. Por ejemplo, si comprobamos cuándo es más cara la luz con nuestra tarifa a lo largo del día o cuándo es más barata; si rebajamos la potencia contratada a lo que realmente necesitamos; o si hacemos un uso adecuado de los electrodomésticos. Todo para que al final de mes no nos llevemos una ingrata sorpresa energética.

3

Ahorro energético

La única forma que tenemos de gastar menos dinero en electricidad es ahorrando en consumo. ¿Cruda, pero auténtica realidad? Es cierto que los Gobiernos también tienen en su mano acciones legislativas que profundicen en esa necesidad de ahorro. Porque España no produce gas. Ni petróleo. Y para obtenerlos y vivir —salvo alguna decisión excepcional que se tome en su momento— tenemos que pagar lo que los países productores quieran. Por eso, cuanto más ahorremos como sociedad, mejor.

El plan de energía y clima apuesta por la implantación de las energías renovables, aunque en el debate público siempre emerge la posibilidad de ampliar la vida útil de las centrales nucleares o apostar por otras energías que respalden el suministro y nos conviertan en energéticamente más independientes.

Desde el punto de vista de cada uno de nuestros hogares o empresas ahorrar es duro, pero la invasión rusa de Ucrania ya puso sobre la mesa esta realidad. Tenemos la opción de rebajar la potencia contratada, sí. También de elegir la mejor tarifa posible entre las decenas de opciones que nos ofrece el mercado libre o regulado. También es verdad. Pero en el trasfondo de toda esta problemática presupuestaria familiar se encuentra el consumo que realizamos. Hemos gastado energía por encima de nuestras posibilidades. Y, lo peor de todo, es que no hemos sido conscientes y nadie nos había advertido de esta realidad.

España tiene gas, pero no quiere extraerlo. El fracking no halla defensores ante las implicaciones medioambientales que tiene en el territorio. Pero el gas es la materia prima con la que actualmente se fabrica una tercera parte de la luz que se consume en el sistema a través de las centrales de ciclos combinados. Tampoco tenemos la capacidad suficiente en eólicas o solares como para cubrir toda esa demanda que realizamos día tras día. Y los siete reactores de las centrales nucleares en activo dan para lo que dan.

Ante esta situación, se puede ahorrar luz en casa. Suponen pequeños gestos, ciertas molestias en algunos casos e incluso sacrificios. Pero la verdad energética es muy tozuda y ningún gobernante ni experto

recomendará gastar de la misma forma en la que encendíamos hasta ahora un electrodoméstico, por ejemplo. Se trata de ser eficientes por nuestro propio bolsillo. ¿Y cómo lo conseguimos? Veamos.

En casa

Desde que se abre la puerta de la vivienda, la electricidad inunda toda y cada una de las estancias de cualquier hogar. Vivimos en una realidad hiperelectrificada. Nadie puede quedarse tranquilo sin un enchufe cerca que utilizar para cargar la batería del teléfono móvil. Es la vida enchufada y enchufable.

La regulación de las temperaturas se convirtió el verano de 2022 en la batalla política y social tras la recomendación del plan de ahorro energético para establecer una temperatura de aire acondicionado de veintisiete grados y de diecinueve si se trata de calefacción en lugares públicos como los comercios, entre otros muchos establecimientos.

Para un hogar, el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) recomienda que la temperatura normal se encuentre entre veinte y veintiún grados. Aunque en estas circunstancias la sensación térmica de cada uno de los componentes de esa vivienda siempre determinará si tiene calor o frío. De lo que deberíamos olvidarnos es de estar en bañador en casa en invierno, gracias a la calefacción potente central que se encuentra al máximo; o congelarnos de frío en pleno verano, con un aire a máximo rendimiento. Es un primer esfuerzo para ahorrar sin tener por qué pasarlo mal.

En concreto, para verano y con el aire acondicionado, el IDAE recomienda aplicar en estos aparatos una temperatura de entre veinticinco y veintisiete grados. Para el invierno, con ese sistema de calefacción, lo más eficiente energéticamente hablando sería una temperatura de entre diecinueve y veintiún grados.

CONSEJO

Por cada grado que cambiemos la temperatura de un aire acondicionado o un aparato de calefacción invernal, estaremos

gastando un 7% más de consumo de electricidad. Es decir, si bajamos el aire acondicionado hasta los dieciocho grados incrementaremos su gasto un 50%.

Por otra parte, el uso de aparatos electrónicos eficientes, así como electrodomésticos en modo ECO, también supone un importante ahorro para el consumo de luz de una casa. Desde el año pasado, las etiquetas de los electrodomésticos cuentan con una nueva clasificación. Se distribuyen en una escala de siete posiciones que van de la A —la más eficiente— a la G —la menos eficiente—. Se basa en un índice de eficiencia energética (EEI) que tiene en cuenta el consumo anual de energía y en cada programa. El gasto energético se basa en cien ciclos de lavado.

CONSEJO

En términos prácticos, los electrodomésticos más eficientes pueden llegar a consumir hasta un 70% menos en comparación con los menos eficientes. De hecho, sustituir un electrodoméstico de clase B por uno de clase A puede llegar a suponer un ahorro de hasta seiscientos euros durante su vida útil.

Otra opción para ahorrar energía pasa por el uso intensivo de los modos ecológicos de los aparatos electrónicos. Aparentemente gastan más, porque trabajan durante más tiempo. Pero en realidad lo hacen a un ritmo menor del habitual y, por tanto, consiguen ahorrar luz. Esta vía es clave para optimizar el consumo en lavavajillas, lavadoras o secadoras, por ejemplo.

CONSEJO

Los modos ecológicos consiguen ahorrar alrededor de un 30% de la energía que normalmente consumen, aunque varían de manera considerable de unos modelos a otros. Aunque trabajen durante más tiempo y den la sensación de mayor gasto energético.

Aunque pueda parecer peregrino, tener bien aislada una vivienda, o una estancia concreta dentro de una casa, también ayuda a ahorrar en la factura de la luz. Ese buen aislamiento puede lograr un recorte del consumo de entre el 30 y el 70%. De hecho, la mayor parte de las casas sufren pérdidas de calor motivadas por aislamientos insuficientes o defectuosos. La puerta de entrada y las ventanas son los mejores elementos para actuar. También, si se dispone, los accesos a los patios, terrazas o jardines. Pero hay una clave donde se puede concretar el ahorro y es la que está ligada a la propia distribución de la casa. En la medida en que una persona no vaya a estar en una habitación, merece la pena apagar el aparato refrigerador o de calefacción que haya en esa estancia.

Además, cada vez más aparatos tienen programación, que podemos usar para evitar las horas punta y lograr que la casa esté refrigerada cuando lleguemos. Por ejemplo, el aire acondicionado gasta bastante, un 10% de la factura anual. Si está encendido durante siete u ocho horas al día, puede gastar veinticuatro euros al mes con el precio valle y en hora punta cincuenta y cuatro euros mensuales, casi el doble.

En los electrodomésticos

No podemos llamarlos trucos, pero sí modos de uso de diferentes electrodomésticos que nos pueden ahorrar unos cuantos euros al mes.

En el caso de las lavadoras, además del modo ecológico que resulta muy útil para cualquier presupuesto, es conveniente lavar con agua fría en la medida de lo posible. Hacerlo con agua caliente supone un esfuerzo adicional del motor que implica un mayor consumo de energía. Además, es desaconsejable utilizar más de una cápsula por lavado o rellenar las cubetas por encima de lo indicado, ya que al generar más espuma también se obligará después al aparato a funcionar a pleno rendimiento. Y nunca llenar la lavadora al máximo posible, sino, como mucho, en la medida que indica el fabricante.

En los lavavajillas, lo más conveniente es utilizarlos cuando se encuentren prácticamente cargados, y no usarlos con pocos vasos, plásticos o utensilios, pues implicará un mayor gasto de energía.

Con las vitrocerámicas que no sean de inducción, se aconseja utilizar cada utensilio en el fuego cuyo diámetro se ajuste a la sartén o al cazo correspondiente. Hacerlo en fuegos más grandes solo implica pérdida de calor y derroche de electricidad.

Al utilizar un horno, se desaconseja abrir y cerrarlo periódicamente para vigilar el estado de la comida que se está cocinando. Cuanto más se abran las puertas, más calor se pierde, más tiempo necesitará para trabajar y más luz se gastará a final de mes.

Uno de los principales retos a los que nos enfrentamos cualquier invierno para acondicionar nuestras casas frente al frío es el de saber qué aparatos utilizar para conseguir ese objetivo y, a la vez, no derrochar energía ni euros en la factura.

Como norma general, cualquier aparato que funcione a base de resistencias supondrá un gasto mayor en el recibo. Así, el histórico brasero eléctrico es uno de los utensilios que más luz gastan, aunque pueda parecer lo contrario. Sin embargo, un aparato de aire caliente/frío supone una buena opción, ya que su gasto en luz es mucho menor. ¿El hándicap? Sus precios. Mientras que un brasero cuesta en la tienda treinta euros, la instalación de un split se aproxima en muchos casos hasta los quinientos euros, aunque a la larga el ahorro en luz será mucho mayor en el segundo caso.

Otra regla importante que hay que tener en cuenta para ahorrar: cualquier aparato móvil de calefacción —el brasero, los calefactores de aceite, etc.— implica un gasto mayor que cualquier aparato fijo.

En todos los casos se repite el mismo dilema: ¿compensa gastarse más dinero en adquirir un aparato eficiente, porque nos lo ahorraremos en luz, frente a otro barato pero que gasta más? Sí. Con el paso del tiempo compensa, siempre que las posibilidades presupuestarias de una familia lo permitan.

CONSEJOS

A la hora de elegir un aparato de calefacción o refrigeración de nuestras casas debemos saber que cualquier unidad que se pueda mover por la vivienda casi siempre gastará más electricidad que las

fijas. Además, en el invierno, si usamos resistencias —como los braseros—, el gasto se disparará, aunque el coste de adquisición sea mucho más económico inicialmente.

* * *

Los electrodomésticos de mayor eficiencia energética siempre son más caros. Y no todo el mundo puede adquirirlos. Pero a medida que nuestras posibilidades económicas nos lo permitan, siempre nos va a salir a cuenta. A partir del tercer o cuarto año de uso, en condiciones normales, ya compensará comprar estas unidades, que gastarán mucha menos electricidad durante su larga vida útil.

* * *

El uso de los electrodomésticos debe ser coherente: poner la lavadora cuando esté llena, no usar más detergente del indicado —ya que los motores funcionan más y gastarán luz—, cocinar con cacerolas en cada vitrocerámica que se adapten a su dimensión, rebajar la temperatura de la nevera y subir algo la del congelador, o no abrir y cerrar muchas veces la puerta del horno mientras cocina… son ejemplos prácticos que le ayudarán a ahorrar poco a poco luz.

* * *

Evitemos el consumo fantasma. La gran mayoría de aparatos eléctricos sigue consumiendo energía cuando están apagados o en el modo stand-by. Esto es, cuando la luz roja sigue encendida, aunque el aparato se encuentre apagado. Es lo que se denomina como consumo fantasma, y depende de muchos factores, pero puede rondar los cuatrocientos kilovatios hora al año, que van directamente tirados a la basura.

En la calle

La conducción eficiente también ha llegado a nuestras vidas para quedarse. Con un precio de los combustibles que alcanzó en 2022 todo tipo de récord, muchos ciudadanos se han tenido que acostumbrar a manejar sus vehículos de forma suave ante la necesidad de utilizarlos para ir al trabajo u otras obligaciones personales y no disponer de una alternativa, como el transporte público.

Existen unos cuantos consejos que nos permitirán ahorrar en combustible de manera activa y pasiva. Por ejemplo:

—Si se trata de un coche de gasolina, se puede comenzar la marcha inmediatamente después del arranque.

—Si es diésel, el conductor puede esperar varios segundos antes de iniciar el trayecto.

—Si tenemos un coche automático, la conducción se hace siempre mucho más eficiente que con los vehículos de combustión.

Por otra parte, elegir la marcha adecuada puede ayudar a ahorrar hasta un 15% del consumo de combustible. Los intervalos de marcha serían los siguientes:

—Primera, solo para iniciar el recorrido.

—A continuación, segunda.

—La tercera, a partir de treinta kilómetros hora.

—La cuarta, a partir de los cuarenta kilómetros hora.

—La quinta, a partir de los cincuenta kilómetros hora.

Además, para ahorrar combustible es mejor mantener un ritmo uniforme. Por supuesto, respetando los límites de velocidad sin

necesidad de excederlos, y siempre realizando una conducción suave, evitando frenazos y sobre todo acelerones.

Por otra parte, circular con las ventanillas bajadas a más de cien kilómetros hora incrementa el gasto en un 10%, según el IDAE. Si se utiliza el aire acondicionado, hacerlo también con moderación en el coche, al igual que se recomiendan temperaturas estables en casa.

La proliferación de coches eléctricos ha levantado la duda en muchos consumidores que se están pensando adquirir un vehículo nuevo. ¿Combustión o electrificado? Los coches eléctricos tienen la ventaja de que su consumo es inferior al que utiliza el combustible. Eso es irrefutable. Sin embargo, su coste de adquisición es bastante más elevado, además de la limitación de los puntos de recarga o la velocidad, en su caso.

Si lo vamos a utilizar para trayectos cortos o exclusivamente urbanos, un coche eléctrico vale la pena, teniendo en cuenta que, aunque son más caros, cada vez hay más ayudas públicas y pagan menos impuestos que el resto de unidades. Al transcurrir entre seis y siete años de vida del coche, puede llegar a compensar. Cuando se trate de trayectos muy largos, deberemos tener en cuenta la red de electrolineras y adaptarse a su uso. Aunque ha mejorado en velocidad de carga, a España le queda aún mucho camino por recorrer en este sentido.

CONSEJOS

Conduzcamos de forma eficiente. Más allá del precio del combustible, los nuevos coches que salen a la calle —tanto de combustión como sobre todo los eléctricos— incitan a conducir sin acelerones, sin bruscos cambios y con sencillez. Pequeños gestos que nos permitirán ahorrar en combustible o, en su caso, la batería del vehículo.

* * *

Un coche eléctrico compensa, aun siendo más caro, gracias a las ayudas y los menores impuestos, si su uso va a ser exclusivamente urbano. Si vamos a recorrer grandes distancias, deberemos adaptarnos a la oferta de la red de electrolineras disponibles por toda España.

En nuestro día a día

Cada uno de nosotros también puede hacer algo por la descarbonización y la eficiencia energética. Son pequeños gestos, hábitos nuevos, que no nos obligarán a cambiar de vida, pero con los que sí podremos contribuir al medio ambiente.

Ya hemos comentado algunos de esos gestos, como la adquisición de electrodomésticos eficientes o la fijación de los termostatos a temperaturas moderadas. También hay otros, como una correcta gestión de la basura de casa para reciclarla, acogerse a las facturas electrónicas de sus suministros —luz, agua, etc.—, el uso del transporte público, la utilización de vajilla y bolsas reutilizables frente a las desechables o el ya mencionado apagado total de los electrodomésticos. Es también recomendable la compra de determinados alimentos a granel, mantener una correcta gestión de los teléfonos móviles en lo relativo a su vida útil, recarga de batería y reciclaje, el uso de bombillas de led y la elección de alojamientos con etiqueta ecológica.

En el tejado

Si un conductor que va a adquirir un coche nuevo se plantea la posibilidad de que sea eléctrico, o al menos híbrido, frente a los convencionales, ¿por qué no preguntarse si podemos convertir nuestra propia vivienda en una pequeña central eléctrica con la que nos podamos abastecer y así dejar de depender de la red general en buena parte de las horas del día? El autoconsumo es una de las herramientas que también ha llegado a nuestras vidas para cambiar por completo la realidad energética de España y de todo el mundo.

Cada vez hay más placas instaladas en los tejados de las casas de los pueblos, gracias a las dimensiones de esas viviendas que permiten su instalación y aprovechamiento. Pero también en las viviendas unifamiliares de planta baja de muchas ciudades, donde se están extendiendo estas instalaciones energéticas. E incluso en los edificios de las urbes, donde hasta hace no demasiado tiempo era complicado gestionar este tipo de paneles para compartir entre todos los vecinos,

pero con los últimos cambios en la normativa cada vez es más fácil. Por no hablar de las empresas. ¿Qué pequeña fábrica o instalación industrial no posee placas fotovoltaicas, sin olvidar edificios públicos o estructuras de grandes dimensiones cuyos tejados aprovechan la luz del sol?

Es una opción más de ahorro. Pero como toda inversión, requiere no solo dinero para poder realizarla, sino sobre todo un buen estudio de si nos compensa tener placas solares para producir nuestra propia electricidad, cuánto nos cuesta esa instalación, qué ahorro en energía vamos a tener y cuál puede ser nuestra futura factura de la luz.

La opción ha llegado para quedarse. Solo en el año 2021, el posterior a las restricciones por la pandemia, en España se instalaron mil doscientos tres megavatios de nueva potencia fotovoltaica en instalaciones de esta tipología. Esta cifra supuso un incremento del 101%; esto es, el doble con respecto a 2020, cuando se pusieron en marcha quinientos noventa y seis megavatios.

El año del coronavirus supuso un punto de inflexión. Con la población encerrada en casa y los ahorros generados aquellos meses en los que casi nadie podía salir a la calle ni prácticamente gastar, muchas familias decidieron que era el momento de instalar placas fotovoltaicas en sus hogares. ¿Por qué no? El año 2020 fue histórico para el sector fotovoltaico. En autoconsumo, la potencia aumentó en quinientos noventa y seis megavatios, un 30% respecto al año anterior, mostrando la resiliencia de este sector ante el coronavirus.

Con las cifras de 2021 en la mano, de los mil doscientos tres megavatios instalados, aproximadamente un 1% se corresponden a instalaciones de autoconsumo aisladas de la red. En cuanto al reparto por sectores, la mayoría de esta nueva potencia —un 41%— se instaló en el sector industrial, un 32% en el residencial y un 26% en el comercial.

Esto es, el año de la pandemia y el posterior las cifras se fueron doblando. Estos registros revelan que el autoconsumo residencial ha tenido un crecimiento espectacular. Si ya en 2020 llamó la atención el aumento de este segmento, cuando supuso el 19%, en 2021 representó el 32% del total. Las nuevas regulaciones, cada vez más favorables, y los altos precios de la electricidad han impulsado estos ascensos. Y lo seguirán haciendo previsiblemente en los próximos años. Muchos ciudadanos se han dado cuenta de que su dinero está mejor en sus tejados que en sus bancos. Además, están empezando a ponerse en funcionamiento los primeros proyectos de autoconsumo colectivo, una

tendencia que irá aumentando e impulsará todavía más al sector.

Pero ¿compensa? La puesta en marcha de unas placas solares en casa no es cualquier cosa. Ni cualquier inversión. Siempre es necesario asesorarse bien. Y como cuando uno va a un médico y si tiene dudas busca una segunda opinión, en este caso energético —salvando las distancias, obviamente— también es necesario contar con un respaldo de un guía que sea profesional y sobre todo independiente.

Cuando llame a alguna compañía energética para preguntar por los planes de los que disponemos para la instalación y después la comercialización del autoconsumo posiblemente nos venderán el mejor de los mundos: nos dirán que tienen las tarifas más baratas, la instalación más competitiva, las mejores garantías, los excedentes mejor gestionados… De primeras, desconfiemos. Y ante la duda, acudamos a otra empresa que, con las mismas dimensiones de nuestro tejado y una ubicación exacta, nos pueda añadir más información y unas posibilidades distintas de tarifas e instalación. Solo comparando llegaremos a una buena conclusión.

Porque no es una decisión baladí la que se toma instalando placas en una vivienda. Se trata de convertirnos en nuestros propios generadores de electricidad. Para toda la familia. Ya no vamos a tener que estar tan enganchados a la red general gracias a esos paneles que nos proporcionarán la energía suficiente para nuestro día a día. Posiblemente haya partes de la jornada en las que no podamos usarlas, como por la noche. Y otras horas del día incluso en las que podamos vender nosotros a la red nuestros excedentes. Es decir, la electricidad que hemos conseguido generar, pero que no hemos consumido por varias razones. La principal, porque no hemos estado en casa esas horas y no hemos tenido que tirar de la luz para los quehaceres diarios. En cualquier caso, son muchas las preguntas que nos planteamos cuando optamos por informarnos acerca del autoconsumo.

Una de ellas es si es viable instalar los paneles en nuestra casa. ¿Dará suficiente sol como para que compense? Evidentemente, no es lo mismo vivir en una zona del norte de la Península, donde las horas de sol son inferiores, que hacerlo en el interior, donde el sol abunda más a lo largo de todo el año. Con una excepción: las elevadas temperaturas de verano; las extremas también pueden ralentizar nuestros paneles, porque no están preparados para trabajar a dígitos como los más de cuarenta grados centígrados que ahora se alcanzan en buena parte de España.

En cualquier caso, ese asesor —o ese profesional— debe analizar de manera exhaustiva las condiciones de la vivienda en la que vaya a realizar la instalación. No todas las casas tienen una orientación acorde a las necesidades del autoconsumo, por ejemplo; ni en todos los municipios hay tantas horas de sol como para que compense adentrarse en esta operación. Por ello, siempre es recomendable una doble opinión, un doble diagnóstico. No fiarnos de lo primero que nos puedan decir.

CONSEJO

A la hora de plantearse instalar placas solares en casa, debemos tomar como referencia al menos dos opiniones. Un doble chequeo de las características de lo que nos están proponiendo, porque no se trata de una inversión cualquiera que vayamos a realizar.

Si nuestra casa o edificio o nave cumple con los requisitos climatológicos acordes para aprovechar al máximo los rayos de sol, es el momento de pasar a un segundo escenario. El de preguntas tan importantes como cuánto cuesta todo y cuál es el precio que pagaremos por nuestra electricidad. Tampoco son cuestiones baladíes. Ni mucho menos.

La inversión inicial

Son distintas las ofertas que nos pueden llegar de alguna de las compañías que comercializan servicios de autoconsumo solar en España. Porque los servicios asociados a la misma también pueden ser diferentes. Una instalación «tipo» o «media», suele incluir los siguientes servicios:

—Suministro de los paneles solares fotovoltaicos de hasta trescientos ochenta vatios, por ejemplo.

—Inversor solar monofásico.

—Monitor de consumos, un accesorio que deberemos adquirir de forma obligatoria en caso de querer optar a las subvenciones de los fondos europeos.

—Caja de protecciones eléctricas.

—Estructura de soporte de las placas y anclajes a la cubierta.

—Instalación estándar de los equipos.

—Tramitación de permisos municipales.

—Subvención Fondos Next Generation.

—Puesta en marcha, legalización y registro autoconsumo en la comunidad autónoma correspondiente en modalidad autoconsumo con excedentes con compensación simplificada.

—Contratación de la tarifa asociada.

—Seguro a todo riesgo durante un periodo que suele rondar los diez años.

—Garantía comercial de todos los productos.

El coste de este tipo de paquetes difiere de unas compañías a otras, pero puede rondar, o mejor dicho, suele rondar, entre los cuatro mil y los cinco mil euros para toda la instalación. Existen servicios adicionales que llevan el precio hasta los siete mil u ocho mil euros, dependiendo de los extras que suelen incluir las ofertas de las comercializadoras. En cualquier caso, ese importe siempre dependerá de la potencia que se vaya a instalar.

Y si, por ejemplo, el panel es de acumulación, con baterías que guardan la energía para suministrarla cuando se necesite, el precio se incrementa aproximadamente un 30%, pero alcanza una independencia de la red superior.

CONSEJO

La inversión inicial del autoconsumo puede partir de los cuatro mil euros y alcanzar los ocho mil, aunque depende de cada vivienda y de sus necesidades, así como de la potencia instalada.

¿Cuánto pagaremos por esa electricidad?

¿Compensa gastarse cuatro mil euros en una inversión para después pagar menos por la electricidad? La instalación de las placas implica que se reduzca de manera significativa la factura mensual de la luz. El ahorro medio estimado se encuentra en una rebaja de hasta el 60% de lo que podía llegar a pagar una familia en una vivienda normal. Es decir, acumula un 60% de ahorro energético. A partir de ahí, antes de los diez años —normalmente a los siete u ocho ya es rentable— es previsible que ese hogar haya amortizado la inversión inicial. Si tenemos en cuenta que una instalación de autoconsumo puede tener una vida útil de hasta treinta años, teóricamente sí merecerá la pena. Además, dependiendo de en qué localidad residamos, obtendremos distintas subvenciones y bonificaciones fiscales por la instalación de paneles solares en nuestro hogar y de las deducciones aprobadas por el Gobierno. También es importante destacar que el autoconsumo provoca que el valor del inmueble aumente en el caso de que se quiera vender. La revalorización será mayor que en otras viviendas similares con estos sistemas.

Por otra parte, los paneles no requieren un mantenimiento complicado. Están compuestos por celdas fotovoltaicas fabricadas con materiales semiconductores que transforman la energía solar en eléctrica. La vida útil de los paneles solares es de veinticinco años de media, aunque con un buen mantenimiento pueden llegar a durar más de treinta. Sin embargo, el paso del tiempo termina desgastando las placas, por lo que a partir de los veinte años la potencia que lleguen a producir será menor por el desgaste.

CONSEJO

Como media, una instalación de autoconsumo suele ser rentable a partir del séptimo u octavo año de funcionamiento. Mientras que su vida útil está calculada para hasta veinticinco o treinta años vista.

Por otra parte, los fabricantes de placas tienen la obligación de su recogida y reciclado cuando acaba la vida útil de los paneles solares. Es verdad que son altamente reciclables, porque muchos de los materiales de los que están compuestos pueden volver a formar parte de otro panel solar, como es el caso del vidrio.

Una vez calculado el coste de la inversión y si las posibilidades de la casa lo permiten, ¿cómo funciona el sistema?

¿A cuánto pagaremos la luz? ¿Y si nos sobra?

Cada compañía eléctrica nos ofrecerá una tarifa distinta, como ocurre cuando vamos a contratar un plan eléctrico con una compañía. En general, la mayor parte de las ofertas solares incluyen tramos horarios muy bonificados en uso de luz de la red general, fundamentalmente durante el día, porque se entiende que a esas horas es cuando la placa solar estará funcionando al máximo rendimiento posible y, por tanto, generando electricidad a través del panel sin tener que tirar de la red.

Para el resto del tiempo en el que no hay luz solar, existen dos opciones. Si hemos instalado la placa con baterías, tendremos la posibilidad de usar esa electricidad que hemos ido acumulando para las horas del día en las que no haya sol.

CONSEJO

A la hora de calcular gastos y ahorros, la mejor opción para un particular es la del sistema de compensación simplificada. Con esta herramienta la vivienda inyecta a la red general de la luz la electricidad que no es consumida. Es la mejor opción si la luz ha sido generada con nuestros paneles y la compañía nos retribuye a razón, como media, de unos cinco o seis céntimos de euro por kilovatio hora.

En días nublados, por ejemplo, un panel solar no tiene por qué ser capaz de generar más del 25% de su capacidad, aunque esta cifra puede cambiar dependiendo de la densidad nubosa y de la instalación y su orientación. Por otra parte, como hemos recordado, una instalación ubicada en zonas de clima extremo puede ver afectada su producción, ya que las temperaturas muy elevadas reducen la capacidad de generación de luz en los paneles.

La instalación de baterías que acumulen la electricidad que no se use durante el día para hacerlo por la noche puede ser una opción, pero cara. La vía que utiliza gran parte de los consumidores que instalan solares en sus tejados es el sistema de compensación de excedentes. Es decir, toda la electricidad que se haya generado a través de los paneles durante el día, y que no haya sido utilizada en la vivienda donde se encuentra instalada, se vierte a la red general. Y a cambio de esos excedentes la compañía eléctrica paga al titular de la instalación un precio por esa electricidad que no ha usado y ha inyectado a la red. De esta forma, durante la noche pagará su correspondiente tarifa eléctrica, pero a cambio se le descontará en su factura el importe de los excedentes que ha vertido a la red durante el día si no los ha utilizado.

Esta compensación simplificada, que permite a la comercializadora fijar un precio —habitualmente de entre cinco y seis céntimos de euro por kilovatio hora devuelto a la red— del consumidor generador con sus placas solares y no aprovechado. El sistema evita, además, complicados papeleos para fijar el autoconsumo fotovoltaico.

CONSEJO

Hemos de calcular los beneficios fiscales que también podemos obtener con el autoconsumo, desde las desgravaciones en la declaración de la renta hasta el impuesto de bienes inmueble de nuestro municipio, entre otros. Y de los fondos de recuperación europeos.

Por otra parte, hay que recordar otros beneficios más allá de la propia rebaja en la factura de la luz:

—Reducción del impuesto de bienes inmuebles (IBI) de hasta el 50% en muchos municipios de España.

—La posibilidad de deducciones fiscales en el IRPF (impuesto de la renta de las personas físicas) por realizar reformas en el hogar orientadas a la eficiencia energética.

—Disponibilidad de subvenciones municipales o de las comunidades autónomas para instalaciones de autoconsumo y/o reformas en el hogar relacionadas con la eficiencia energética.

—Y desde un punto de vista medioambiental, contar con fotovoltaicas y tarifas de autoconsumo eléctrico siempre es una mejora importantísima en lo relativo al ahorro en emisiones de dióxido de carbono (CO_2).

Conclusiones

Gestos. Hábitos. Costumbres. Pequeños cambios que podemos introducir en nuestras vidas para ahorrar energía, gastar menos dinero y, de paso, contribuir a la eficiencia medioambiental. La puesta en marcha del sistema de tramos horarios eléctricos, a mediados de 2021, nos trajo de cabeza a toda la sociedad. Teníamos que poner la lavadora de madrugada o esperar a planchar los fines de semanas, para ahorrar luz y obtener una factura más asequible a nuestros bolsillos.

Aquella experiencia solo fue la punta del iceberg que escondía toda una serie de acciones diarias que modifican mínimamente nuestra vida, pero con las que conseguimos dejar de gastar tanto como lo podíamos hacer antes. Cada paso cuenta. Cada gota llena un vaso de agua. Cada grano incrementa la producción para abastecer a una población.

Así es cómo tenemos que asumir estos gestos cotidianos. El nuestro

solo, si lo hacemos, no va a cambiar el mundo ni nuestras finanzas personales. Pero si lo repetimos, si insistimos y si ese hábito se multiplica muchas veces, el resultado será óptimo para nuestros intereses.

—En casa, compensa utilizar electrodomésticos eficientes, aunque puedan resultar inicialmente más caros.

—También es aconsejable realizar un uso de estos aparatos que sea acorde a la eficiencia, con temperaturas moderadas, sin grandes altibajos y con un uso que no derroche energía, como cuando ponemos la lavadora o el lavavajillas casi sin llenar.

—Los modos eco son más que recomendables, aunque parezca que los electrodomésticos funcionan durante mucho tiempo. Lo hacen, pero con un uso de energía inferior al normal.

—En la calle, debemos acostumbrarnos a realizar una conducción eficiente, ya sea con un vehículo de combustión o con uno eléctrico. En España no tenemos combustibles y todo lo que podamos ahorrar, sin grandes acelerones, por ejemplo, nos lo agradecerá nuestro bolsillo.

—En el día a día, cualquier gesto que realicemos con la regulación de las temperaturas, el uso de bolsas recicladas o la sustitución de bombillas tradicionales por ledes constituyen esos pequeños gestos que, multiplicados muchas veces, nos permitirán ahorrar.

—Tampoco podemos obviar en un momento como el actual la posibilidad de instalar placas solares de autoconsumo en nuestra vivienda, ya sea una casa particular e incluso una comunidad de vecinos. Estos paneles suponen una inversión inicial que ronda, como mínimo, los cuatro mil euros; la rentabilidad suele ser compensada, gracias a la rebaja de hasta un 60% en la factura de la luz a los siete u ocho años de uso, frente a los veinticinco o treinta años de vida útil que tienen.

—El mejor sistema para un particular es el de los excedentes con compensación simplificada: toda la electricidad que generen las placas pero no sea consumida en casa se puede verter a la red general y la eléctrica nos pagará una media de cinco o seis céntimos de euro por kilovatio hora no consumido. De esta forma, se nos resta en la factura de nuestro consumo mensual.

4

La leña arde

Nada más bucólico en pleno siglo XXI que acudir a una casa rural en algún punto del interior peninsular en invierno y encender la chimenea. Mejor dicho: pedirles a los propietarios que, por favor, la enciendan para que cuando las familias, los amigos o los compañeros de trabajo lleguemos a ese recóndito pueblo, tengamos la posibilidad de disfrutar de varias veladas al lado de las llamas. Eso sí que era vida. De la buena. Pero por dos o tres días. Nada más. Porque la leña pesa, la leña ensucia, la leña se puede apagar y la leña acaba siendo un entretenimiento pero con un final feliz: se apaga y nos vamos.

El problema llega cuando esos troncos bien cortados pueden convertirse en el centro de nuestras vidas cuando menos lo esperábamos. ¿Calentar la vivienda con madera? ¿Otra vez? ¿Como lo hacían los abuelos? He aquí una nueva realidad a la que la crisis energética nos puede obligar casi sin darnos cuenta.

Los españoles hemos recuperado prácticas que una buena parte de la población teníamos en la retina de cuando éramos pequeños. Para quienes vivimos nuestra infancia en un recóndito pueblo —Talaván, Cáceres— en los años ochenta, el uso del brasero de picón para calentar la vivienda —en verdad, solo se calentaban las piernas mientras el resto de la casa seguía congelada— era el día a día de nuestros mayores. Mover las brasas de vez en cuando constituía lo que ahora es subir la temperatura de la calefacción algún o algunos grados.

Los inviernos son cada vez más inciertos. No porque no vaya a hacer frío, sino porque las temperaturas extremas —también ocurre en los veranos— definen cómo puede ser esta etapa. Ya no hay semanas de transición entre una estación meteorológica y otra. Ya solo cambios abruptos del tiempo. Y para ahorrar, una parte de los hogares comienza a abastecerse de… ¡leña! Quién nos lo iba a decir.

El aumento de las facturas de gasóleo, gas y luz ha provocado que muchos sean más precavidos y empiecen antes de tiempo a hacer acopio de esta materia prima que nuestros antepasados utilizaban como base para afrontar el rigor invernal.

Las empresas de venta de leña solían estar cerradas en verano, pero la crisis todo lo cambia. Estas compañías comenzaban a vender en septiembre, octubre como muy tarde, pero ahora los meses de julio y agosto se han convertido en periodos fundamentales para abastecerse de cara al otoño. La imagen del abuelo de Heidi recopilando leña en los Alpes de Suiza en pleno verano no estaba tan lejos. Hemos vuelto a esa realidad. Las familias que disponen de chimenea suelen comprar más pronto de lo habitual y mucha más cantidad para tener provisiones para los meses invernales por si se encarece el precio de la factura del gas.

Esa es la clave. Porque con un coste del gas que se encuentra disparado, la factura de utilizar esas calderas y los depósitos en nuestros garajes también se incrementa exponencialmente. Este tipo de instalaciones, mucho más contaminantes que las de gas y en proceso de desaparición, son habituales en casas ubicadas en zonas aisladas en las que resulta muy complicado acceder a canalizaciones de gas natural. Pese a que son duraderas y calientan muy rápido, requieren un espacio en el que almacenar el combustible de manera segura. Pero puede suponer un importe medio superior a los dos mil euros al año, dependiendo de las características de la vivienda.

Históricamente, si nos fijamos en el precio, la más rentable es la caldera de gas natural frente a la del gasoil. Pero con unos precios en el mercado internacional desbocados, las diferencias no son tan elevadas. También era más barata que la eléctrica. Hay que calcular si el ahorro que supone el gasto en combustible u otro compensa, en muchos casos, el elevado coste de instalación de ambas alternativas, gasoil o gas natural.

CONSEJO

Antes de instalar depósitos de gasóleo en casa como calefacción, calculemos el tiempo en los que los vamos a utilizar y valoremos otras opciones, económicas y de confortabilidad, ante el previsible incremento de la materia prima y de los impuestos que en el futuro gravarán las tecnologías más contaminantes.

En cuanto a la facilidad de uso, la de gas natural destaca por su inmediatez. Su sistema de tuberías que conectan la red de distribución con el hogar hace que se pueda usar la calefacción en cualquier momento. En la de gasoil, en cambio, hay que ser previsor y almacenar el combustible en un depósito.

Aprendamos, por tanto, a usar la leña. No nos queda otra. Siempre que la vivienda nos lo permita. La mejor para una estufa es la de mezcla —olivo, fresno, roble y encina— o bien la encina solo —va en función del gusto del consumidor—. La principal característica es que la que tiene mayor poder calorífico es la de encina.

Por otra parte, el consumo de una chimenea va en función de la persona y el tipo de casa que tenga. Durante 2022, el coste del kilo de leña de encina en origen no bajaba de dieciocho-veinte céntimos de euro. Pero a ese precio hay que sumar el transporte, hay que dejarla secar al menos nueve meses en los almacenes. Después, se añade el propio traslado a la casa del consumidor. Es decir, unos tres céntimos de euros por kilo de leña. Cualquier referencia inferior, puesta en casa, puede ser un engaño con esta materia prima.

CONSEJO

Usar chimeneas de leña puede ser bucólico, y resultar más barato que las nuevas tecnologías, pero las materias primas tienden a subir sobre todo si hay más demanda de este tipo de productos.

La combustión es la reacción química del propio fuego al arder, y el método primario de transferencia de calor. Un fuego de leña utiliza los tres tipos de transferencia de calor natural conocidos por la física y que son convección —a través de corrientes de aire—, siendo una de las formas más comunes para transferir el calor, a la par que sencilla de usar y controlar. El poder calorífico en seco de todas las leñas varía muy poco, de 4420 a 4540 kcal/kg.

La conducción es un método más eficiente de transferencia de calor, pero también es más lento. Cuanto más densa es la leña, más calor se puede transportar de un lugar a otro. En una chimenea, la conducción es bastante obvia al tocar su enladrillado exterior.

La venta de leña se incrementa cuando el precio del gasoil, el gas natural o la electricidad sube. ¿La leña también puede agotarse en invierno? Puede, porque ninguna materia prima es infinita. Además, cada vez que aumenta el precio de los carburantes el coste de la leña también lo hace exponencialmente.

CONSEJO

Las estufas de pellet llegaron a la vida de los españoles de forma intensa desde el año 2010. Suponen un ahorro energético y económico, pero siempre hay que valorar qué tipo de uso va a conllevar para evitar que, al final, nos salga más caro que otras calefacciones, sobre todo si residimos en zonas más frías.

Una alternativa, una especie de leña pero del siglo XXI, puede ser el pellet. La venta de estufas y chimeneas ha crecido en España hasta el año 2021 como no lo había hecho antes nunca. El mayor incremento se encuentra en los pellets. Es una opción sostenible, pero también se ha dejado sentir la subida de precios. Con respecto a la electricidad, el ahorro puede llegar al 60 o 70% de una factura media de la luz.

Las corbatas

España ha vivido dos grandes crisis energéticas durante el siglo XXI. También ha vivido momentos de recesión, deflación, crecimiento en mínimos y hasta el estallido de una burbuja financiera y una gran crisis de deuda soberana. Pero dos han sido las crisis energéticas: la de 2008 y la de 2022. En ambas, el precio del petróleo se disparó hasta límites nunca antes vistos. Y en ambas ocasiones surgió una polémica. Una verdadera serpiente de verano que motivó ríos de tinta en la prensa de papel, miles de artículos en las páginas web, todo tipo de titulares en los servicios informativos de las televisiones y argumentos por doquier de los tertulianos audiovisuales. ¿Con qué motivo? Con las polémicas de las corbatas. ¡Las corbatas!

En 2008, el presidente del Congreso de los Diputados, José Bono, y su compañero de partido, el ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, protagonizaron un desencuentro por sus posturas opuestas en el uso de la corbata. Bono quería que se cumpliera con el decoro en la vestimenta en la Cámara Baja. Sebastián, con un barril de petróleo disparado y un consumo energético imparable, proponía subir la temperatura del aire acondicionado y, a cambio, quitarse las corbatas en verano para no tener tanta sensación de calor. La polémica estaba servida.

Sebastián insistió en una fórmula que se repitió durante 2022: por cada grado que se sube el aire acondicionado, se consigue un 7% de ahorro energético; y criticaba la baja temperatura que se registra en el interior del Congreso.

La idea de quitarse la corbata procedía de Japón en el año 2005. Entonces se reforzaron medidas de ahorro tras la crisis energética provocada por el accidente en la central nuclear de Fukushima,

consecuencia del terremoto y el posterior tsunami. La idea es que al no llevar tantas prendas, especialmente una ajustada al cuello y, por tanto, agobiante en plena canícula como puede ser una corbata, la sensación térmica corporal es mucho menor, lo que permite no despilfarrar energía en los edificios. A menor calor corporal, menor necesidad de bajar la temperatura del aire acondicionado en verano. Una oficina o un espacio en el que se trabaje con traje y corbata obliga a tener el aire acondicionado a menor temperatura o con una fuerza mayor para que los «trajeados» sientan el respiro. Situación que incluso puede generar incomodidad en aquellas personas que vistan con menos capas.

En 2022, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, pidió a los ministros y al resto de responsables públicos que no usen corbata cuando no sea necesario, al entender que es un gesto que contribuye al ahorro energético. También insiste a los dirigentes del sector privado que prescindan de ella en verano si es posible:

—No llevo corbata, eso significa que todos podemos ahorrar desde el punto de vista energético y he pedido a los ministros y a los responsables públicos, y al sector privado, en la medida de lo posible, que cuando no sea necesario no utilicen la corbata y así todos ahorraremos —indica.

CONSEJOS

Durante el verano, con temperaturas externas de entre veinticinco y treinta grados de media, es recomendable llevar camisetas de manga corta, pantalones de tela ligera, shorts y vestidos. También algún tipo de calzado abierto.

* * *

Si las temperaturas externas son inferiores a diez grados, a veces es necesario que utilicemos dos prendas de algodón y un suéter para entrar en calor. Es recomendable llevar una chaqueta fina con interior de polar u otra tela térmica y exterior impermeable.

Del papel higiénico al cubito de hielo

La era del fin de la abundancia vio pasar nuestras vidas primero, en la pandemia; y después, en el verano de 2022. Fueron dos momentos casi trágicos en los que los españoles nos lanzamos a comprar productos que en muchos casos no necesitábamos, o al menos en una magnitud tan grande como representaron las adquisiciones realizadas en aquellos momentos.

Se trata de la falta de papel higiénico durante las primeras semanas del coronavirus, cuando tuvimos que quedarnos encerrados en casa. Y casi dos años después, con los cubitos de hielo.

El verano de 2022 nos enseñó incluso a fabricarlos. Ambos son ejemplos de lo que la economía nos ofrece, su cara más dura: la posibilidad del desabastecimiento.

Una realidad con la que nadie contaba ya en pleno siglo XXI. Algunos lo llaman racionamiento. Otros, un ajuste de la producción. Pero ningún español, ni ningún ciudadano europeo u occidental, podía pensar no solo que no hubiera un determinado producto en los lineales de los supermercados. Sino, es más, que los propios comercios nos obligaran a restringir las compras para evitar precisamente ese desabastecimiento con el resto de la población.

¿Tenemos que acostumbrarnos a que nos falten alimentos? ¿Ser conscientes de que en determinadas épocas o etapas no podemos comprar todo lo que queremos? Ese es uno de los riesgos que la última crisis derivada de la guerra de Ucrania ha dejado sobre la mesa.

CONSEJOS

Diversifiquemos en nuestras compras y en los hábitos diarios que realizamos. Nadie puede prever una crisis, ni un desabastecimiento, pero no está de más acostumbrar al cuerpo y a la mente a otras

opciones más allá de las habituales frente a cualquier contingencia futura inesperada para nuestras vidas.

Las fábricas de hielo, por ejemplo, juegan cada año a adivinar el futuro. En los meses de febrero o marzo, con los precios de la luz al alza, muchas prefirieron no llenar sus cámaras de hielo con bolsas que no sabían si después iban a poder vender. Mantenerlas ahí acarrea una buena factura por parte de su compañía eléctrica. Pero en 2022 llegó una temporada turística de récord, vinculada a una extrema ola de calor, que provocó una demanda impensable y que puso en tensión este mercado. Al final, muchos ciudadanos tuvieron que buscar las cubiteras que los frigoríficos incorporaban al adquirirlos para usarlas. Muchos no lo podían imaginar.

Para hacer cubitos de hielo es recomendable, por ejemplo, hacerse con unas cubiteras de silicona con huecos de tamaño adecuado; utilizar agua mineral de mineralización débil con muy poco residuo seco; hervir el agua y dejarla enfriar hasta los setenta grados y colocar la cubitera en una zona del congelador libre de olores y dejarla congelar al menos durante veinticuatro horas antes de usarlos.

El racionamiento también llegó tras la guerra de Ucrania en forma de limitación de las compras de determinados productos. El aceite de girasol fue uno de ellos en 2022.

España recibía cada año quinientas mil toneladas de girasol desde Ucrania, la materia prima con la que se producía el aceite. Pero ante el cierre del mercado internacional, y como medida para evitar la falta de stock de este producto, los distribuidores comenzaron a limitar la venta de aceite de girasol debido al alto volumen de compra concentrado.

Ante este tipo de situaciones, se pueden buscar alternativas para cocinar. De ahí la importancia de estar preparados siempre para lo peor. Asimilar que nuestras vidas no tienen por qué ir siempre a mejor. Que pueden llegar etapas o temporadas de cambio.

Habituémonos a adquirir determinados alimentos a los que no estamos acostumbrados en nuestra vida diaria. Así podremos habituarnos a ellos, sobre todo en el caso de que haya un desabastecimiento puntual de los productos de siempre, restricciones de compra o un repunte temporal de precios que hagan la compra inviable.

Por ejemplo, con respecto al aceite de girasol, se podían buscar sustitutivos de esta materia prima en otros aceites como el de oliva o de maíz. Es verdad que el de girasol es una de las materias primas más utilizadas en España, sobre todo en la hostelería. Si optamos por el de oliva, las categorías más suaves son también más baratas y constituyen una opción saludable que aporta múltiples beneficios para la salud. Por su parte, el de maíz tiene un alto nivel de conservación. Además puede potenciar el sabor de los alimentos con los que se mezcla. A su vez, es muy rico en vitamina E y tiene un efecto antioxidante, así como un alto contenido en omega 6 que ayuda a mantener la salud ósea, capilar y cutánea. A pesar de sus beneficios, el consumo en exceso del aceite de maíz, especialmente en su versión cocinada, puede afectar al organismo, puesto que es una fuente de grasas saturadas que llega a dañar el hígado.

El coche, el lujo. Y el carné, olvidado

Nuestras vidas están cambiando tanto y tan rápidamente que ya ni conducimos como antes, ni siquiera los más jóvenes están deseosos de sacarse el carné el verano en el que cumplen sus dieciocho años. No queremos conducir porque la posibilidad de elección de movimientos que nos plantea la vida ya es mucho más amplia que la de coger un coche por nuestra cuenta; un vehículo que, además, sea propio, y financiado; con los gastos de mantenimiento y seguro que conlleva; y todo para, en muchos casos, usarlo algún fin de semana o, como mucho, irnos de vacaciones.

La nueva vida, la nueva realidad, también pasa por una movilidad distinta. Compartida. Es volver al pasado. Porque si conducir era libertad, ahora lo es compartir. Las generaciones de ahora así lo entendían. Y las sucesivas crisis no han hecho más que extender esta realidad.

El descenso de la natalidad, el impacto de las crisis y los hábitos actuales de la juventud son algunas de las causas que han provocado una disminución de la expedición de licencias. En 2008 se registraron un total de 873 587 permisos nuevos, mientras que esta cifra bajó hasta los 358 282 diez años después. La pandemia de 2020 profundizó en este descenso más aún, al impedirse los movimientos durante

buena parte del año.

Casi un 60% de la generación Z —personas nacidas a partir de 1995— se ha sacado el carné, frente al 81% de los baby boomers —los que nacieron entre los años 1946 y 1964—. Este último grupo es el que tiene mayor porcentaje de población con permiso de conducir. Se sitúa por delante de los pertenecientes a la generación X (1965-1985), cuyo porcentaje de personas alcanza el 78%, y los millenials (1985-1995), de los cuales el 74% tiene licencia para manejar vehículos. Además, cada vez es mayor la edad con la que los jóvenes se sacan el carné. Y si lo hacen es por necesidad: al incorporarse al mercado laboral o cuando hay la intención de formar una familia. Y si no quieren sacárselo no es porque no necesiten moverse, sino porque cada vez disponen de más alternativas: transporte público, taxis, vehículos de transporte con conductor (VTC) y otras opciones de micromovilidad, como las bicicletas y los patinetes eléctricos. De hecho, estos vehículos de movilidad personal han proliferado por las calles.

La estrategia económica pasa por la siguiente pregunta: ¿Merece la pena comprar un coche? ¿Y uno nuevo? ¿Compensa alquilarlo solo cuando se necesite realmente? Existen algunas variables para tomar esta decisión que, en cualquier caso, depende de la demanda de cada hogar y del uso que vayamos a realizar, así como de la capacidad financiera de la que dispongamos.

En primer lugar, preguntémonos durante cuántos años tenemos pensado tener un coche en propiedad. Si consideramos, por la propia experiencia con otros vehículos anteriores, que vamos a permanecer diez años o más con uno, entonces la compra surge como mejor opción.

CONSEJO

¿Coche en propiedad o alquilado? En primer lugar, depende del uso que hagamos de él. Si es esporádico, el renting cobra fuerza. Pero también debemos preguntarnos durante cuánto tiempo lo vamos a utilizar: ¿más de diez años? Entonces nos interesa la adquisición. Al comprarlo, debemos incluir el precio del vehículo, el coste de la financiación, los seguros y el mantenimiento. Si lo alquilamos, no solo debemos conocer el coste del arrendamiento, sino también las

limitaciones en kilometraje y todas las penalizaciones que nos pueden imponer por un uso distinto al que teníamos pensado en un principio, así como el coste de adquirirlo finalmente, si así queremos.

Pero el del tiempo no es el único factor que hay que tener en cuenta. Por ejemplo, es recomendable mirar distintos modelos porque las compañías de renting son bastante competitivas en un mercado que va en auge. Notables diferencias de precios, de financiación y de los propios contratos de alquiler. Un aspecto importante es calcular bien los kilómetros que se van a hacer porque las condiciones incluyen limitaciones anuales —de diez mil a veinte mil, habitualmente— con penalizaciones por cada kilómetro adicional superior al límite del contrato. También existe la posibilidad de adquirir el vehículo una vez transcurridos varios años desde el final del propio alquiler. En este caso, es necesario prever cuál sería ese coste añadido. Y, sobre todo, hay que leer los contratos con detenimiento. Habitualmente, incluyen cláusulas con penalizaciones que elevan la factura final si se compara con la de la adquisición de un vehículo, con todos los gastos que también conlleva: el del propio coche, la financiación bancaria —si se necesita— y el gasto anual en seguros y mantenimiento.

Conclusiones

—Derrochamos demasiado. Por eso, las crisis nos ponen en nuestro sitio como ciudadanos y como consumidores. No se trata de vivir peor, ni mucho menos. No se trata de abandonar la abundancia para tener una calidad de vida inferior. Pero sí de realizar algunos gestos que nos ayudan a ahorrar, a prepararnos frente a algunas eventualidades y peligros, y también a ser más conscientes de que no todo es infinito.

—Llevar a cabo determinadas acciones (usar leña, quitarse la corbata, dejar de conducir tanto) pueden resultar llamativas. Incluso irrisorias, porque nadie quiere vivir peor ni con restricciones. Evidentemente. Pero realizar algunos gestos, que no van a mermarnos la calidad de vida, nos pueden permitir cierto ahorro. Incluso el propio cálculo que podamos realizar sobre la posibilidad de llevar a cabo una acción u otra nos viene bien.

—Así ocurre en numerosos aspectos de nuestra vida: a nadie se le caen los anillos por comer comida preparada del día anterior y llevarla en un recipiente hermético; tampoco por compartir un coche, como se ha hecho toda la vida; o preguntarse si sale más económico el depósito de gasoil o utilizar el pellet, aunque calienten más o menos.

Se trata de ser conscientes de lo que tenemos. O más bien de lo que no tenemos. Por nosotros, por nuestra economía y también por el futuro de los nuestros.

5

La banca acecha

Si hay una realidad que diferencia esta crisis de la anterior gran recesión, la que comenzó en 2008 y se prolongó hasta 2012, es la de las empresas protagonistas de la debacle. En 2022, las energéticas se encontraban en el punto de mira de todos los consumidores. Pero una década antes eran los bancos los malos de la película. En la retina de los españoles aún se reflejan los impagos hipotecarios, los desahucios, los problemas con las participaciones preferentes, las cláusulas suelo, los gastos en los créditos y un sinfín de cuestiones que afectaron directamente a millones de ciudadanos y que, en muchos casos, derivaron en demandas judiciales cuya resolución definitiva se encuentra incluso ahora en manos de la justicia española o europea.

Pero con la invasión de Ucrania y la inflación, la banca conseguía capear —al menos, inicialmente— el impacto reputacional de esta crisis. Con la puesta en marcha del nuevo impuesto extraordinario a las entidades y a las energéticas, el sector financiero volvía a encontrarse en el punto de mira social. Más aún con un incremento exponencial de los tipos de interés que hizo subir las cuotas hipotecarias y de créditos de los ciudadanos. ¿Ganan mucho los bancos? ¿Se están beneficiando de una rápida subida de los tipos de interés? ¿Deben aportar más al erario público ante la actual situación?

Lo cierto es que la banca también sufrió lo suyo durante el año del coronavirus. En 2020, las grandes entidades españolas perdieron en su conjunto más de cinco mil quinientos millones de euros, provocado por el incremento de las reservas que tuvieron que realizar para afrontar un futuro que ya se consideraba incierto. Un año después, con el peor momento de la pandemia atrás, las entidades financieras volvieron a ganar dinero, unos veinte mil millones de euros. Y esa tendencia alcista continuó durante 2022 con unos beneficios que no se veían desde antes del coronavirus.

El sector bancario es uno de los más regulados y vigilados por los supervisores nacionales e internacionales. Básicamente porque en sus manos están los ahorros de millones de ciudadanos y tienen las hipotecas y créditos de toda la población, a pesar de la irrupción de las nuevas modalidades de financiación vinculadas a internet.

El banco sigue siendo el clásico depositario de toda la vida. Ofrece la confianza a cualquier familia para dejar guardado en sus productos todo su dinero. De hecho, los españoles han aumentado el ahorro del que disponen y lo han dejado en los depósitos bancarios y cuentas de ahorro durante estos años de crisis. No han querido derivar su capital hacia ningún otro destino.

Hasta mediados de 2022, el ahorro de las familias encadenaba nueve meses consecutivos de subidas hasta situarse en los novecientos ochenta y cuatro mil ochocientos millones de euros. A lo largo de ese ejercicio, el volumen de depósitos fue aumentando, en un contexto marcado por la guerra entre Ucrania y Rusia, la escalada de la inflación y el temor a una desaceleración económica. Los depósitos de empresas y hogares eran un 17,5% superiores a los de febrero de 2020, antes de la irrupción del covid-19, lo que supone un incremento de ciento noventa y dos mil setecientos millones de euros.

Mientras tanto, las familias españolas fueron tirando con timidez progresivamente de crédito, sobre todo después de la crisis del coronavirus, aunque en 2022 seguía en los niveles más bajos desde hace casi quince años, mientras que las empresas han reducido ligeramente su endeudamiento.

La gestión de los ahorros y de los créditos supone un hándicap para muchos ciudadanos que se ven atrapados con sus respectivos bancos a la hora de afrontar múltiples gestiones. No se trata ya solo de retirar dinero o realizar una transferencia, sino más bien de gestionar los intereses de un préstamo, conocer las condiciones de un seguro o saber analizar detenidamente qué nos está ofreciendo el comercial bancario de toda la vida. Del que todos nos fiamos. Pero el que también consiguió sacarnos de nuestras casillas en la anterior crisis financiera.

Si a la dificultad habitual de operar con el banco se une la desaparición de la oficina, el problema se redobla. Sobre todo para esa parte de la población mayor de sesenta años muy poco habituada a operar con internet y a la que las entidades han abocado a utilizar los medios electrónicos frente a la sucursal. En la última década, la mitad de las oficinas bancarias han desaparecido. Un dato que dificulta aún más las gestiones.

Punto de partida. La TAE, el rendimiento, la rentabilidad… ¿qué significan?

Los contratos bancarios se encuentran repletos de términos económicos que solo aparecen reflejados en un documento cuando se van a firmar. No hay rastro de todos esos conceptos ni en los grandes anuncios ni cuando un trabajador del banco nos ofrece una suculenta opción de inversión, de ahorro o de financiación. Nada, o prácticamente nada, hasta el momento de estampar la firma en el documento. Solo existen pequeñas, nimias referencias, casi imperceptibles para la vista a pesar de la insistencia de los reguladores para que las entidades financieras amplíen el cuerpo de letra de los anuncios y las campañas comerciales.

Los intereses son el termómetro de la banca, el precio que pagamos cada uno de los ciudadanos por los productos que nos ofrecen. La forma de comparar si un crédito nos va a salir más barato que en otra entidad o si el dinero que recibiremos por un depósito es mayor que en la competencia. Por eso, la primera pregunta que debemos hacernos cuando nos llegue una oferta «suculenta» de una entidad es ¿de cuánto dinero hablamos? ¿Cuál es el interés de ese producto?

En el caso de los depósitos o de cualquier otro producto de ahorro, cuanto más alto sea ese interés, mejor para nuestro bolsillo. Y justamente lo contrario ocurre con cualquier financiación de dinero que pidamos al banco: cuanto más baja sea esa tasa, también mejor para nosotros.

Por poner un ejemplo práctico. Entre 2012 y 2022 los depósitos bancarios apenas ofrecían ni un solo euro a los ciudadanos. Es decir, dejar el dinero en esos productos de ahorro solamente ha servido para guardarlo y mantenerlo a buen recaudo. Pero nada más. Ni un euro de gratificación cada semestre o a final de año, como sí ha ocurrido en otras etapas económicas. Es decir, intereses al 0%.

Al mismo tiempo, la financiación también era extraordinariamente barata. El tipo medio de las hipotecas llegaba a caer hasta el 1,4% y el de los créditos al consumo al 5%. Cuando lo habitual era que las entidades cobrasen hasta un 3% y un 9% por esos productos.

Los intereses se miden en porcentaje, en%. Es decir, que si una entidad nos ofrece un producto que remunera al 1%, implica que por cada cien euros nos dará uno. Parece una cuenta algo peregrina, incluso podríamos decir que son las cuentas de la abuela, pero comprender este funcionamiento es clave para después seguir operando con los bancos.

Existen dos términos clave, incomprensibles a primera vista, pero que

sirven perfectamente para comparar el precio de los productos bancarios entre unas entidades y otras. Para saber si nos está saliendo demasiado caro o nos beneficiamos de un coste barato: el TIN y la TAE.

TIN y TAE

Es el tipo nominal de interés y la TAE, la tasa anual equivalente. Probablemente veamos aparecer estos términos en alguna parte de los contratos que vayamos a firmar. O también en las condiciones de la oferta que nos están realizando. El TIN incluye el precio que la entidad financiera cobra por prestar dinero o paga por depositarlo. Recordemos, cuanto más alto el primero, peor; y cuanto más elevado el segundo, mejor para nuestros intereses como consumidor.

Por su parte, la TAE incluye, además de ese precio reflejado en el TIN, los diferentes gastos y comisiones asociados a cada producto. En resumen, la TAE es un término más completo que sirve para comparar aún mejor el coste de cualquier producto bancario. Porque una entidad nos puede ofrecer un préstamo con un TIN muy barato, pero si al añadirle las comisiones la TAE se eleva demasiado, finalmente no nos saldrá a cuenta contratarlo.

Hablamos de intereses, tipos o tasas, y también de otros muchos conceptos que inundan los contratos y el complejo lenguaje bancario. Son los mismos perros, pero con distintos collares. Aunque posiblemente nos veamos abrumados por todos estos conceptos, lo que en realidad simbolizan es lo mismo: el coste de los productos que nos ponen encima de la mesa.

CONSEJO

Cuando nos acerquemos a un banco o una entidad contacte con nosotros y nos ofrezca un producto, el mejor termómetro para compararlo con la competencia es la tasa anual equivalente. Se trata de un número en porcentaje que incluye tanto el precio —bien de la hipoteca o préstamo, bien del depósito— más los gastos y las comisiones que lleva aparejadas. Es mucho más concreto que el TIN,

ya que esta referencia solo incluye el interés, sin tener en cuenta otros gastos asociados que también forman parte de la oferta y son necesarios valorar.

Es importante conocer los gastos asociados a cualquier operación porque, finalmente, podría salir más caro un producto que otro, no tanto por los intereses, sino por esas comisiones y tasas que lleva implícitas. Por eso, la mejor forma de comparar es la TAE. Pero existen otros muchos tipos de interés con los que el consumidor se ve abrumado. Veámoslos.

CONSEJO

Es conveniente analizar los tipos de interés en vigor que aplican las entidades para compararlos con la oferta que nos está realizando un banco y así determinar si vamos a pagar demasiado por ese producto o, de lo contrario, se encuentra en la media del mercado. En la página web del Banco de España (www.bde.es) están todos los tipos oficiales de hipotecas, préstamos, tarjetas, etc.

Tipos de referencia oficiales del mercado hipotecario

Son los intereses que cobran los bancos en cualquier hipoteca. Históricamente, el euríbor ha sido el índice más utilizado por el sector para venderlas. Se trata de un indicador que muestra a qué precio comercializan los bancos sus créditos. Aunque se publica diariamente, ofrece un cálculo mensual que es el que sirve de referencia para determinar la cuota de los préstamos.

Tipos de referencia aplicables para el cálculo de valor de mercado en la compensación por riesgo de tipo de interés

Hace referencia a la tasa que cobran los bancos por la cancelación de la hipoteca, la subrogación —el cambio a otro banco— e incluso la amortización parcial de la misma. Lo normal es que la entidad financiera incorpore en una cláusula del contrato el cobro de dicha comisión que suele ser de un 0,5% sobre el capital que resta por pagar de la hipoteca, si es dentro de los cinco primeros años del préstamo, o del 0,25%, si es después.

Tipos de interés legales

Son los intereses que se cobran en determinadas situaciones al no haber sido pactados con el banco, y que vienen reglados por la ley.

El interés legal se aplica como indemnización de daños y perjuicios cuando el deudor deja de pagar y no se ha pactado un tipo determinado. El interés de demora a efectos tributarios es el tipo de interés legal del dinero incrementado en un 25%, salvo que la Ley de Presupuestos Generales del Estado establezca otro distinto. Y el interés de demora para operaciones comerciales se aplica en caso de que no se haya pactado ninguno en el contrato.

Convivir con intereses altos

Hasta que acabó la crisis de la pandemia, nos habíamos acostumbrado a pagar poco, muy poco, e incluso nada, por el préstamo que el banco nos había concedido. La política monetaria del BCE con tipos en mínimos, para reanimar una economía que no acababa de salir de la anterior crisis financiera y que se encontró con la pandemia, primero, y la guerra, después, no necesitaba precisamente que los intereses fueran elevados, porque a medida que los tipos suben, se incrementan las cuotas de los préstamos y la presión sobre los presupuestos familiares.

Pero con la guerra en Ucrania todo cambió, incluso las medidas del BCE con la que ha sido la primera subida de tipos de interés en casi una década. Pagaremos más por todos los créditos que tenemos. Y los que contratemos. Es decir, tendremos que destinar más dinero de nuestro presupuesto familiar a abonar las cuotas hipotecarias o de los préstamos al consumo, y dejaremos de gastar en otras partidas a las que nos habíamos acostumbrado, fundamentalmente en gastos ligados al ocio. Es la fórmula habitual para hacer frente a la escalada de precios: si los préstamos son más caros, y es lo primero que cada familia debe calcular para pagar cada mes, se va menos dinero al consumo diario y los precios deberían moderarse. En teoría.

La duda para muchos ciudadanos llega cuando suben los tipos. ¿Cuánto afecta a los créditos que tenemos concedidos? ¿A cuánto pagaremos si pedimos financiación? Las fórmulas para calcular los préstamos son complejas. Y si se trata de una hipoteca, más aún.

Por tener una referencia de la importancia que tienen los intereses en cualquier operación bancaria, veamos un ejemplo transparente. Si una familia pide una hipoteca de ciento cincuenta mil euros a pagar en veinticinco años, con un interés medio del 2%, abonará al banco a lo largo de ese cuarto de siglo más de cuarenta mil euros en intereses. Es decir, los ciento cincuenta mil euros que debe al banco, más otros cuarenta mil, lo que supone un desembolso final de más de ciento noventa mil euros. Si, por el contrario, ese mismo préstamo tiene un interés medio del 4%, el gasto será de casi ochenta y ocho mil euros en intereses. Pero no lo notamos, o al menos no lo hacemos inicialmente, porque los vamos pagando poco a poco en cada recibo mensual hipotecario. Pero la elección del crédito, la TAE y las condiciones son fundamentales a largo plazo.

CONSEJO

Al contratar una hipoteca es conveniente calcular cuál es la cuantía final que pagaremos en intereses, junto con la devolución del dinero que nos han prestado. Ahí veremos en realidad lo que nos cuesta pagar esa hipoteca y comprobaremos cómo unas décimas de diferencia en el tipo de interés o la TAE nos llevan a pagar mucho más dinero entre las distintas posibilidades que estamos barajando.

Nadie sabe cómo van a evolucionar los tipos de interés a veinte o treinta años vista, como nadie podía predecir que el precio del dinero estuviera anclado en el 0% durante varios años. Pero sí existen algunos factores clave para que los ciudadanos que vayan a hipotecarse puedan realizar, al menos, unos cálculos estimativos de cuánto le costará una hipoteca a tipo fijo o variable.

A la hora de realizar cualquier cálculo estimativo, hay que tener en cuenta el funcionamiento de las amortizaciones a través del sistema denominado francés: en los primeros años de la cuota se abonan muchos más intereses que capital. A medida que transcurre el tiempo, la proporción se va reduciendo hasta quedar casi nula en los últimos recibos. Es decir, que si los tipos se mantuvieran bajos en los próximos años, el ahorro final en intereses podría ser mayor en las variables que en las fijas, dependiendo de los diferenciales que ofrezca el banco. Y al contrario: a medida que suben los tipos, las hipotecas variables son menos atractivas que las fijas.

Es importante saber que en las hipotecas fijas se mantendrá la cuota intacta durante toda la vida del préstamo, y que en las variables dependerá del euríbor. Y la elección, salvando las diferencias, se asemeja a la de una tarifa eléctrica: estamos dispuestos a pagar siempre lo mismo a cambio de abonar un tipo de interés más elevado o vamos a depender de cómo evolucionen los tipos, beneficiándonos de las épocas en las que caen o viéndonos perjudicados de las etapas en las que suben.

La elección depende de las posibilidades financieras de cada hogar. No hay una regla escrita, porque nadie sabe cómo van a evolucionar los tipos de interés en los próximos años. Y hablamos de un producto como la hipoteca, a veinte o treinta años, un periodo en el que los tipos pueden cambiar radicalmente, como hemos comprobado en las últimas décadas.

En principio, se recomienda la modalidad de hipotecas a tipo fijo a los compradores que estimen que en el futuro aumenten sus gastos mensuales. Porque estos préstamos permiten asegurarse una cuota a varias décadas, independientemente de que las condiciones de vida cambien, como es con la llegada de un hijo. También son más recomendables para ciudadanos que van algo más ajustados en sus presupuestos. Si la cuota resultante se adapta a nuestras posibilidades

para poder asumirla desde el principio, es una buena elección porque sabemos que nunca tendremos que pagar más por la hipoteca.

Para realizar un cálculo idóneo de esa cuota y de qué modalidad elegir, es recomendable esta ecuación: la cuota de la hipoteca no debería representar más de un 30% de los ingresos de un hogar. Si lo hace, el endeudamiento ya se considera excesivo y acarrearía problemas en el futuro. Por eso, si una familia ingresa dos mil quinientos euros al mes entre todos sus miembros, la mensualidad de la hipoteca no debería superar los setecientos cincuenta euros. En este caso, si la hipoteca a tipo fijo es igual o inferior a esa cuantía, puede ser una buena opción. Sin embargo, si es una hipoteca variable con una cuota inicial de esos setecientos cincuenta euros, la mejor opción es descartarla.

El gancho que tienen las hipotecas a tipo variable es que al inicio son más baratas que las fijas. Porque se calculan anualmente —también cada semestre— con un interés que suele resultar más bajo. Pero también es verdad que estamos expuestos a subidas en los próximos años. Es decir, la cuota inicial puede ser atractiva, pero las que se revisen en los años posteriores podrían subir. Tampoco hay que descartar de plano una hipoteca variable siempre que la cuota sea asumible. El banco está obligado a ofrecernos varias posibilidades de subidas de tipos que afectarían a esta modalidad para estimar qué cuotas pagaríamos en los próximos años. Si se adaptan a nuestras posibilidades, es una buena opción porque al final de la vida de la hipoteca ahorraríamos dinero con respecto a la fija.

CONSEJO

Hipoteca con cuotas que se adapten a nuestras posibilidades presupuestarias. Al contratarla, si la modalidad fija ofrece una mensualidad que se adapta a nuestras posibilidades y no supera el 30% de nuestros ingresos, es una buena opción, si prevemos que nuestra vida cambie en los próximos años con más gastos. La opción variable es más barata al principio, aunque se arriesga a que suba a lo largo de los años, pero también a que baje en algún momento. Si tiene holgura presupuestaria y consigue una buena oferta, es una opción hábil siempre que mantenga la calma en etapas de subidas de tipos como la actual.

¿Y si nos enfrentamos a una subida exponencial de nuestra cuota hipotecaria? ¿Y si, cuando menos lo esperamos, nuestro banco nos comunica que esa hipoteca por la que hemos estado pagando más bien poca mensualidad en los últimos años, de repente sube cien o ciento cincuenta euros al mes y ya no la podemos asumir? Hay opciones. Hay posibilidades de actuación.

En 2012 se puso en marcha el Código de Buenas Prácticas Bancarias, un acuerdo al que se adhirieron la mayor parte de las entidades para ayudar a las familias más vulnerables en caso de incrementos rápidos de sus cuotas hipotecarias.

Entre otras actuaciones, este Código, que debe ser solicitado al banco, permite:

—Que no nos cobren un interés de demora superior al tipo ordinario más el 2% sobre el capital pendiente, aun en el caso de que la escritura prevea un interés moratorio superior.

—Recibir, en el plazo máximo de un mes, respuesta escrita del banco con un plan de reestructuración de deuda. En ese plan el banco debe ofrecer unas modificaciones de las condiciones de nuestra hipoteca que nos permitan afrontar las cuotas. Eso sí, la respuesta de la entidad puede ser negativa y denegar la solicitud. Esto ocurriría si el solicitante no cumple con los requisitos de estar en el umbral de exclusión o, simplemente, no haya podido acreditarlos. Otra razón para la denegación es que el solicitante esté ya inmerso en un procedimiento de ejecución de la hipoteca y esté anunciada la subasta de su vivienda. Además, las modificaciones que nos aplicará el banco a la hipoteca tienen que ser, al menos, una carencia de capital durante cinco años, un tipo de interés de euríbor más 0,25 durante el tiempo de carencia y una ampliación del plazo de la hipoteca a cuarenta años.

—Puede ocurrir que a pesar de estas modificaciones la cuota mensual a pagar supere el 50% de los ingresos de la unidad familiar. En este caso se considera que el plan de reestructuración es inviable y, por tanto, no nos podremos beneficiar de ellas. Además, el banco podría reducir el importe de la deuda (quita), pero esta medida es a voluntad de la entidad. Si el plan de reestructuración es inviable (y la entidad no aplica la quita), nos queda el derecho a la dación en pago, que el

banco cancele totalmente la deuda a cambio de quedarse con la vivienda. Además, si lo solicitamos, tendremos derecho de alquiler sobre la vivienda durante dos años por una renta anual de hasta el 3% de la deuda pendiente.

CONSEJO

Cualquier modificación o reestructuración de la hipoteca que se realice para asumir la subida de la cuota implica, a la larga, un mayor gasto. Es la dura realidad. Esto no quiere decir que se desaconseje un cambio en la configuración del préstamo, sobre todo si hace falta asumir el día a día. Pero posiblemente lo haga para prolongar su duración o extender los intereses a lo largo del tiempo. Al menos, tengámoslo en cuenta.

A la hora de enfrentarnos a una hipoteca, siempre aparecerá un buen cuñado que nos dirá cómo la cuota que paga él es mucho más barata que la nuestra. Cómo consiguió la mejor hipoteca del mercado. Qué bien lo hizo sin que nadie le aconsejara. Desconfiemos.

La duda entre una hipoteca fija y otra variable siempre se encuentra en lo que creamos que podemos pagar de más en las cuotas. Pero al final, el banco siempre va a ganar. Ofrecieron tipos fijos cuando el euríbor estuvo en negativo, porque les compensaba comercializar esas hipotecas en las que obtienen muchos más ingresos por los intereses cobrados en aquellos primeros años; y comercializan hipotecas a tipo variable cuando el euríbor tiende a subir, también porque es lo que les interesa en ese momento.

El sistema de amortización de las hipotecas que se aplica es el francés. ¿Y eso qué significa? Que en los primeros años de la hipoteca se pagan muchos más intereses que deuda, y a medida que transcurre el tiempo los intereses van pesando menos en la cuota mensual, y se va amortizando más deuda.

CONSEJO

Por tener una referencia a la hora de elegir una hipoteca, tengamos en cuenta que la media histórica del euríbor se encuentra entre el 2 y el 3%. Es decir, que a lo largo de la vida de la hipoteca pagaremos esos intereses, independientemente de que haya años en los que se encuentre muy por encima —como ocurrió en 2008— y otros en los que pueda estar en negativo —como en 2022—. Cualquier hipoteca por encima de esas referencias debemos descartarla.

Las comisiones. Nuestro poder de negociación

Se encuentran en el centro de la polémica cada vez que surge la idea de aplicar algún nuevo impuesto a sectores como el de la banca. El temor de los ciudadanos, y la advertencia de las entidades, pasa por un incremento de las comisiones bancarias como fórmula para que los bancos trasladen a los clientes el coste de ese nuevo impuesto.

En realidad, las comisiones son un arma de doble filo. Esto es, la baza con la que la banca puede jugar o moverse con sus clientes, tratando de atraerles para que acepten un producto o una oferta, pero también el yugo que utilizan para obtener más ingresos de esos productos que los usuarios tienen contratados.

Para saber cómo moverse en este campo es necesario recordar que todas las comisiones —de cuentas, depósitos, tarjetas, seguros, hipotecas, etc.— se deben encontrar reflejadas en el contrato que cada persona suscriba con su banco al hacerse con uno de esos productos. Más allá de lo que se exponga en ese documento, el banco no puede aplicar otros costes que se saque de la manga. Aunque existen muchas excepciones que el sufrido cliente bancario debe conocer. En principio, el banco solo cobra comisiones si nos informa sobre sus condiciones y las aceptamos expresa o tácitamente. Además, la comisión no se establece al libre albedrío. Es decir, debe responder a una necesidad real del banco, como la mejora de un servicio que está ofreciendo al cliente. El Banco de España siempre recuerda que las comisiones responden a un servicio prestado por la entidad.

CONSEJO

Ante cualquier cambio en una comisión bancaria, la entidad financiera debe explicarnos a qué se debe, por qué lo hace. Toda comisión responde a un servicio prestado y no a un incremento de impuestos para el banco, por ejemplo.

El problema casi siempre aparece cuando hay un cambio en las comisiones, y no tanto al firmar el contrato inicial. Con el paso del tiempo, podemos recibir una comunicación del banco en la que nos informe de que va a incrementar el coste de un producto: los treinta euros al año que pagábamos por nuestra cuenta ahora pasan a ser cuarenta y cinco, por poner un ejemplo. ¿Puede? Dependerá de lo que indique el contrato que hayamos firmado, pero en cualquier caso el cliente tiene derecho a que se le informe personalmente y con antelación sobre este cambio. Y si no está de acuerdo con las nuevas condiciones, se cancela el contrato sin coste alguno.

En las cuentas de duración indefinida —como una corriente, una nómina o una de ahorro—, el banco podría cambiar las condiciones en cualquier momento, siempre que lo notifique con al menos dos meses de antelación. Eso sí, si se da la circunstancia de que el cambio mejora las condiciones —por ejemplo, una reducción de la comisión—, sí puede aplicarla directamente sin necesidad de comunicarlo.

CONSEJO

En los productos como las cuentas corrientes, el banco podría cambiar el precio de la comisión, pero debe informarnos al menos con dos meses de antelación para que decidamos si romper el contrato o aceptar las nuevas condiciones.

En cualquier caso, la entidad ha de comunicar la modificación de forma individualizada, con una antelación mínima de esos sesenta días con respecto de la fecha de su entrada en vigor y de forma independiente de los documentos de liquidación de las operaciones. Es decir, debería hacerlo vía postal o a través de un correo electrónico personalizado y con un documento concreto, y no exponiéndolo en otros documentos adjuntos, como un recibo o un extracto bancario periódico. El banco considerará que se acepta de forma tácita la modificación por el transcurso de cierto plazo sin que se comunique la negativa del cliente, si ya lo advertía así en el contrato inicial, o si le avisa en la comunicación de la modificación el derecho a cancelar la cuenta de forma inmediata sin coste alguno en caso de que no se acepten los cambios.

CONSEJO

Una comisión no es una imposición de la entidad. Se puede negociar y no hay por qué aceptarla rápidamente desde el momento que nos informen. Es un gasto más que incrementa nuestra factura bancaria junto con los intereses.

Hay que saber que no hay límites en el importe de las comisiones que el banco cobra. Todo dependerá de lo que se negocie con la entidad. Por ello, es recomendable analizar de manera detenida todos los documentos.

CONSEJO

Es necesario fijarse bien en las comisiones que aparecen en los contratos que se firmen y las que se informan en otros lugares como en las páginas web y en las sucursales de las entidades.

Muchas veces, los contratos no contemplan todos los servicios que nos presta el banco, por lo que la comisión no tiene por qué figurar expresamente en ese documento. En todo caso, es obligatorio que sí informe antes de cobrarla, así como aceptarla expresa o tácitamente, y debe estar publicada en la página web así como en las sucursales.

La opción del banco o… la mejor opción

En momentos de incertidumbre todos necesitamos un asesor financiero. Pero no todos los ciudadanos pueden asumir el coste de tener disponible un agente que analice sus cuentas, sus ingresos y les aconseje qué camino tomar con sus ahorros y su financiación.

Históricamente, los trabajadores de las sucursales se habían erigido en esos asesores. Aunque ya en la anterior crisis, la presión de las entidades para que esos profesionales vendieran sus productos, independientemente del riesgo que se corría o de la necesidad de acogerse a una determinada inversión, rompió el vínculo entre el cliente y el banco.

Los trabajadores de la banca se encuentran cada vez mejor formados para aconsejar sobre las opciones que tienen encima de la mesa. Los propios bancos, conscientes de que se jugaban su reputación, han mejorado todos los procesos. Pero siempre queda la duda de si el banco nos está ofreciendo realmente lo que necesitamos o lo que le interesa vender. Es la ley de la oferta y la demanda, en la que ambas partes se juegan mucho. Unos, su dinero. Los otros, su reputación.

En este contexto es conveniente analizar qué políticas comerciales están desarrollando los bancos y si, llegado el momento, debemos aceptar lo que nos proponen. Se trata siempre de tener lo necesario, pero sin dar un paso más allá para no jugarnos el futuro económico que nos acecha.

Por ejemplo, en los últimos meses cada vez ha sido más habitual que las entidades hayan lanzado ofertas de financiación. Dinero disponible de hasta veinte mil, treinta mil o cuarenta mil euros para financiar compras, como las de un vehículo nuevo. ¿Quién no ha recibido mensajes de su banco instándole a solicitar ese tipo de créditos? Las

entidades han realizado un análisis de las posibilidades y del comportamiento de cada cliente para lanzar estas ofertas de financiación. Han enviado correos electrónicos o mensajes de texto, han desarrollado llamadas de atención en sus aplicaciones cuando se realizaba una compra para financiarla o han aprovechado una búsqueda en internet para lanzar la financiación.

CONSEJO

Descartemos una oferta bancaria si no hemos sido nosotros los que nos hemos puesto en contacto con el banco para informarnos. Las campañas comerciales de las entidades tratan de vender préstamos, seguros y todo tipo de productos que el cliente no tiene por qué necesitar y que, contratados a toda prisa, supondrán un lastre para su bolsillo.

Pero ¿realmente la necesitamos? Esa es la pregunta que hay que hacerse antes de aceptar cualquier oferta. Cuando una familia necesita financiar una compra, lo hará por su cuenta. Y se encargará de buscar las mejores opciones. No es aconsejable acudir a la financiación si realmente no precisa un producto o no tiene pensado adquirirlo. Porque endeudarse más allá de lo que puede nunca será recomendable.

Los expertos financieros asumen que las cuotas de los préstamos firmados por un hogar no deben superar el 35% de sus ingresos mensuales, incluida la hipoteca. Si se supera esa cifra, la economía familiar comenzará a sufrir.

Algo similar está ocurriendo en los últimos meses con los seguros. Las entidades financieras han encontrado un filón al comercializar este tipo de productos entre sus clientes. Los ciudadanos son cada vez más conscientes de la incertidumbre que les acecha y los seguros son la mejor opción para afrontar distintas contingencias de la vida. Para eso están pensados. Pero ocurre como con la financiación exprés: ¿realmente los necesitamos? Esa es la pregunta que hay que hacerse antes de contratarlos.

El problema es que los seguros se encuentran vinculados a cada vez más operaciones bancarias. En las hipotecas, por supuesto. No hay préstamos sobre vivienda que no incluya uno como vía para reducir el tipo de interés que se paga. En este caso, hay que calcular si su coste va a ser más elevado que la reducción de la cuota que nos están proponiendo por contratarlo.

Los seguros también se encuentran presentes en numerosas operaciones de financiación o de contratación de tarjetas de crédito. Al analizarlos, verifiquemos para qué nos sirve, qué condiciones nos cubre, cuáles son los costes asociados, cuál es su duración y si se renueva automáticamente, por ejemplo.

Al hilo de las hipotecas, también nos pueden llegar suculentas ofertas de otros bancos para que cambiemos nuestro préstamo de entidad. Es una opción, no mayoritaria, pero sí posible. El problema de trasladar el crédito a otro banco es que, por muy buena que sea la oferta de la competencia, habitualmente no cubre los costes que implica realizar esta operación en cuanto a las comisiones a pagar al banco con el que

operábamos hasta ahora: registro, notaría y todo tipo de trámites con sus correspondientes tasas.

De dónde sacar el dinero

Afrontar una situación económica en la que los precios cada vez están más disparados empuja a muchos ciudadanos a recurrir a la financiación. Al préstamo. Muchos lo hacen por necesidad, ante la ausencia de ahorros con los que hacer frente a la creciente inflación. Otros, por comodidad, atraídos por las ofertas de financiación sin coste —solo inicialmente—, lo que les permite adquirir un producto sin descapitalizarse; es decir, sin quedarse sin sus ahorros, y a la vez disfrutar del vehículo, el mobiliario, el electrodoméstico que se necesita o la reforma prevista en casa.

La financiación al consumo —así es como se denomina esta opción— se encuentra a la orden del día. Y hasta ahora también resultaba atractiva por los bajos costes que implicaba. Los tipos de interés que las entidades financieras aplican a estas operaciones son mayores que los de las hipotecas, al ser también unos préstamos de menor duración —desde varios meses hasta siete y diez años—, pero con más riesgo de impago para el banco.

Lo primero antes de adentrarse en un crédito de esta tipología es analizar si de verdad lo necesitamos o podemos sufragar ese gasto con nuestros ahorros.

Si nos encontramos entre quienes precisan realmente financiación, es recomendable tener en cuenta el tipo de interés que nos están cobrando por esa operación. Por ese dinero. La media actual de los nuevos préstamos que se conceden se encuentra en el 6%. Muy por encima de esa cuantía, estaríamos pagando de más por esa compra que vamos a financiar.

Por otra parte, es conveniente conocer muy bien el plazo de financiación. Preguntémonos durante cuánto tiempo vamos a estar pagando ese crédito. Porque lo que no es recomendable es seguir pagando una vez que el producto o el servicio hayan finalizado. A modo de ejemplo, financiar un vehículo nuevo a diez años, si nos lo permiten, cuando la vida útil no superará ese tiempo, es contraproducente para nuestro bolsillo. Implica estar endeudados de forma continua para adquirir un producto que vamos a seguir pagando incluso después de dejar de utilizarlo.

CONSEJO

El plazo de financiación de un producto o un servicio no ha de durar más de la vida útil de esa compra; es decir, del tiempo en el que vayamos a disfrutar de esa adquisición. De lo contrario, estaremos endeudándonos eternamente para adquirir bienes que dejaremos de usar, pero deberemos seguir pagando.

Muchos ciudadanos se ven atraídos por las ofertas de la banca con sus «intereses cero» a la hora de financiar un producto. En ese caso, es necesario analizar la letra pequeña. ¿Recordamos la TAE? Pues ahora es momento de analizar esa cuantía, porque incluye los intereses —que pueden ser del 0%—, pero también los gastos y las comisiones. En este tipo de promociones suele ser habitual tener que pagar una cuota o un gasto inicial cuyo importe ya elevaría el interés a pagar por todo el producto.

La última opción a la que acuden algunos ciudadanos, y en ocasiones sin saberlo, son las tarjetas de crédito. Prestemos mucha atención a este tipo de productos. En general, las tarjetas se dividen en las de débito —las que extraen de la cuenta el dinero de la compra realizada al instante—, las de crédito —aplican la compra al final de mes— y las que incluyen la modalidad a plazos. Es decir, las que independientemente del gasto que realicemos, el banco nos lo financia con una cuota estable durante varios meses a cambio de pagar un tipo de interés.

Es aquí donde reside uno de los mayores peligros a los que se enfrentan las familias en etapas de incertidumbre económica como la actual. Es totalmente desaconsejable acudir a las conocidas como tarjetas revolving para hacer frente a gastos ordinarios de cada hogar. Se trata de una modalidad en la que la entidad ofrece el gancho de la cuota estable independientemente de lo que se gaste o vaya a gastar en el futuro. Además, a medida que se va pagando la deuda en cuotas mensuales, el importe disponible para gastar también va aumentando, generando una bola de nieve difícil de parar. Si a esta realidad se le unen unos intereses que superan el 18%, el descalabro para los presupuestos familiares está casi garantizado.

CONSEJO

Evitemos fórmulas de financiación con cuotas estables, que puedan prolongarse a lo largo del tiempo, al perder la perspectiva

financiera de lo que está pagando. Las tarjetas revolving son una opción para financiar compras cuando no se tiene el dinero suficiente, pero es necesario usarlas con mucha cautela, solo para la compra que precisemos, sin abusar de este producto cuyos intereses son mucho más elevados que la media de otros créditos o préstamos al consumo.

La esperanza de las reclamaciones

A pesar de las múltiples recomendaciones para obtener una estabilidad financiera, los conflictos con los bancos siguen existiendo. Aumentaron de forma exponencial en la anterior crisis económica. Y ahora vuelven a incrementarse. Como cada vez que hay una crisis. En 2021, el último dato anual disponible, el Servicio de Reclamaciones del Banco de España recibió más de treinta y cuatro mil quejas de clientes, un 55% más que el año anterior. No todas acaban con el supervisor dando la razón al ciudadano, ni mucho menos. Pero una buena parte, un 70%, sí.

El Servicio de Reclamaciones es la herramienta que tienen los ciudadanos para tratar de resolver sus disputas con las entidades financieras en cuestiones diarias como las hipotecas, las cuentas corrientes, los préstamos, las tarjetas de crédito, las gestiones, la documentación, el uso del efectivo, las comisiones…

Si un ciudadano no está de acuerdo con la operativa del banco, puede recurrir a este servicio, que le podría dar la razón y provocar un movimiento en su entidad. Aunque hay que recordar que, legalmente, los bancos no están obligados a cumplir los dictámenes del supervisor cuando estos son contrarios a su postura. También es verdad que gran parte de las entidades aceptan el criterio del Banco de España y finalmente acatan su decisión, aunque no fuera su consideración inicial con su cliente.

CONSEJO

Ante un conflicto o lo que consideremos como injusticia con nuestro banco, acudamos al Servicio de Reclamaciones del Banco de España. Es el organismo encargado de estudiar estas quejas —sobre hipotecas, cuentas, tarjetas, comisiones, etc.— e indicar si nuestra entidad está actuando acorde a las buenas prácticas bancarias. El

banco, por lo general, si recibe una reprimenda del regulador, suele atenerse al criterio del Servicio de Reclamaciones si es favorable al cliente. Y… batalla ganada.

Para acudir a este servicio, hay que seguir un camino. En primer lugar, presentar una queja ante el servicio de atención al cliente de nuestra entidad, planteando el problema que hemos tenido. Si la sucursal no nos da la razón —es lo más probable—, entonces ya podremos acudir al Servicio de Reclamaciones del Banco de España, con el rechazo que nos ha mostrado nuestra entidad en un documento. A partir de ahí se abre un periodo de hasta tres meses, el tiempo en el que el Servicio de Reclamaciones determina su veredicto. Si es a favor del cliente, se lo comunica al banco y este puede acatarlo o no. Si es en contra del cliente, entonces la última opción es acudir a la justicia, como ocurrió en su momento con las cláusulas suelo.

Conclusiones

En el famoso juego de mesa del Monopoly, la banca siempre gana. O casi siempre. En la vida real, las entidades financieras siempre han tenido la sartén por el mango. Ejercen su poder porque tienen las de ganar. Pero esta percepción ha cambiado a lo largo de las últimas décadas. Desde la crisis de 2008, los propios bancos han recapacitado sobre determinadas acciones que llevaban a cabo con sus clientes. Y estos han conseguido hacerse fuertes. No se trata de polemizar por polemizar. Ni de discutir. Ni de atacar verbalmente a nadie. Se trata de ejercer nuestros derechos, con determinación y con el respaldo de toda una normativa que habitualmente desconocemos, pero que nos viene como anillo al dedo para maximizar nuestros ahorros y evitar la fuga de dinero en forma de gastos bancarios.

—A la hora de moverse con el banco, la mejor fórmula pasa por la palabra negociación. O mejor dicho, poder de negociación. Es lo que tenemos cada uno de los clientes bancarios cuando tratamos alguna gestión con nuestra entidad. Siempre podemos optar por otro banco, buscar una alternativa y hacérselo saber a la corporación con la que llevamos tratando toda la vida. Porque la confianza es buena, incluso aconsejable cuando se trata de dinero. Pero no lo es todo.

—Para comparar una hipoteca en buenas condiciones (fija o variable), se puede tener en cuenta una referencia histórica: el tipo medio de interés de las dos últimas décadas se ha situado entre el 2 y el 3%, a

pesar de los altibajos de determinadas etapas económicas.

—El conflicto de las comisiones y los gastos siempre ha estado presente en la vida de la banca y su relación con los ciudadanos. Las entidades están obligadas a informar de cualquier cambio en este sentido y los consumidores tenemos el derecho de ser informados, y bien informados, acerca de las opciones disponibles.

—Al contratar cualquier producto bancario, prudencia. Comparemos con otras entidades. Y siempre hay que leer todos y cada uno de los apartados que contiene un contrato. Si no somos capaces de asimilar lo que ese texto nos quiere decir, es aconsejable pasar por el filtro de un asesor financiero independiente que nos guíe.

—Y en caso extremo, reclamemos. Debemos reclamar. Sin miedo y con toda la legitimidad del mundo. Primero, en la oficina. Después, en el servicio de atención al cliente correspondiente. Y si no tenemos la respuesta que queremos, acudir al Servicio de Reclamaciones del Banco de España.

6

Escalada de precios

Nos habíamos acostumbrado a vivir con precios moderados. E incluso veíamos cómo el coste de algunos productos o servicios bajaba de un año para otro. Pura fantasía. Puro espejismo. ¿También en este caso habíamos vivido por encima de nuestras posibilidades, como se nos indicó en la gran crisis de 2008? ¿También nos habíamos acomodado a acudir al supermercado y ver cómo el precio de un producto era más barato que en otro, e incluso nos salía más económico para nuestro presupuesto que la semana anterior?

La adicción con la que, según algunos analistas, hemos vivido esta última década se nos ha vuelto completamente en contra. Con todas las distancias posibles, ha sido la droga poscrisis financiera. Hemos estado dopados. ¿Quién esperaba que a estas alturas de la vida pagaríamos el combustible a más de dos euros por litro, y amenazara con llegar a los tres? ¿Cómo era posible pagar por dos pimientos más de dos euros? ¿Cómo es posible tener que pagar por un refresco en un bar más de tres? ¿Qué es lo que está ocurriendo?

En apenas un año, el que medió entre el final casi oficial de la crisis del coronavirus y el inicio de la provocada por la invasión rusa de Ucrania, la inflación pasó de ser negativa a, no solo positiva, sino mucho más: ascender como no lo había hecho desde los años ochenta en plena crisis del petróleo y con la reconversión industrial encima de la mesa del Gobierno de la época.

Una subida de precios imparable y descontrolada pasa a ser el peor de los impuestos que soportan las familias. Ni siquiera una subida de los tipos del impuesto de la renta, por ejemplo, o un alza del IVA, en su caso, tiene tanto impacto como una inflación que refleje cómo el coste de irse a cortar el pelo o hacer la cesta de la compra, por poner dos ejemplos prácticos, son un 10% más caros que un año antes. El problema no es el euro adicional que vale acudir a la peluquería, donde el corte de caballero pasa de nueve a diez euros. El problema es que si multiplicamos esos pequeños euros que vamos destinando ahora a estas partidas económicas, si vamos sumando poco a poco, a cuentagotas pero sin parar, todo lo que estamos gastando más con respecto al presupuesto que teníamos, los bolsillos quedan

completamente desbordados.

¿Quién no se ha visto sorprendido por una compra semanal de alimentación en la que, adquiriendo prácticamente lo mismo, ha llegado a pagar hasta el doble que hace unos meses? ¿Quién no ha decidido dejar alguna de las suscripciones que tenía contratadas por alzas incomprensibles? El ejemplo de una de las grandes plataformas logísticas mundiales ha sido paradigmático. Después de cinco años sin subir la cuota, decidió en su momento elevarla un 40%. ¡Un 40% de repente! Quizá ese «de repente» es lo que más duele a los ciudadanos.

Al haber estado acostumbrados a unos precios casi inmóviles durante años, sobre todo por los efectos de la pandemia que paralizó la economía, habituarse a subidas del 100% —es el doble, no hace falta hacer muchas cuentas—, del 300% o del 500% se hace muy muy muy cuesta arriba para cualquier familia.

Más aún para las menos protegidas ante cualquier crisis. Si en épocas de crecimiento económico nadie mira las facturas, nadie se sienta a analizar qué está haciendo bien o qué hace mal con sus ingresos, en etapas de crisis todos ponemos la lupa sobre cualquier factura que nos llega. Aunque sea por correo electrónico. Si es necesario, las imprimimos.

CONSEJO

Tengamos siempre en cuenta la economía en nuestra vida diaria, vaya bien o mal. Nos vaya bien o nos vaya mal. Revisemos todas las facturas, analicemos los contratos de los productos y servicios. Calculemos cuál sería la mejor fórmula para ahorrar. No lo hagamos solo cuando visualicemos en el futuro una recesión. Empapémonos de economía familiar.

La clave para mantener unas finanzas sostenidas y sostenibles en el tiempo es estar pendiente del dinero tanto cuando nos va bien como cuando nos va mal. Ahí reside el secreto de unas finanzas saneadas. Si solo atendemos a la economía doméstica cuando llegan los nubarrones, entonces no estaremos preparados para actuar. Y, sobre todo, no seremos conscientes de lo que nos estamos jugando si los precios no paran de subir.

Ver, buscar y comparar

Hacer la compra, entendida como la adquisición periódica de alimentos y todo tipo de productos de higiene o limpieza para el hogar, o ir de compras —esto es, adquirir textil, calzado, electrónica o cualquier capricho personal— debe seguir unas reglas, ya sea en época de crisis o de bonanza económica. Se trata de acostumbrarse a no dejarse llevar a las primeras de cambio por la primera oferta que nos llegue. Porque las promociones también tienen su letra pequeña. De primeras desconfiemos.

No por conocida, la comparación de precios y de productos es clave para ajustar cualquier presupuesto familiar. Gota a gota. Euro a euro. Así es como no se malgasta, como se llega a fin de mes. Y si es posible, llegar a ahorrar periódicamente. Cada uno a su ritmo. Pero guardar dinero de cara a los imprevistos que surjan es la mejor de las herramientas que tienen las familias.

Puede suponer un pequeño esfuerzo, un pequeño gesto. Pero resulta eficaz. Aunque cueste tiempo, comparar el precio de los productos entre diferentes establecimientos trae grandes beneficios para la economía doméstica. Habitualmente estamos acostumbrados a realizar la compra en un supermercado o establecimiento concreto. Incluso tenemos apego por esos dependientes que ya conocemos de toda la vida o nos aferramos a una distribución del comercio que nos resulta atractiva y útil para movernos como pez en el agua. Pero los precios son los precios. Y si un comercio vende un producto más caro que otro y, sobre todo, lo hace de forma recurrente, quizá sea momento de cambiar.

También lo podemos hacer dentro del propio supermercado. Tal vez

estemos acostumbrados a un tipo de pan de molde, pero es posible que también existan otras variedades que podamos probar y que nos permitan ahorrar algunos céntimos en cada compra. Céntimo a céntimo supone varios euros que, multiplicados por numerosas compras, derivan en un ahorro cuantioso al final del mes.

El problema que se nos plantea es ¿cómo comparar?, ¿cómo buscar si apenas tenemos tiempo para salir del trabajo? La proliferación de páginas web y comparadores en internet hace las delicias de cualquier consumidor. Ofrecen una amplia gama de productos, ordenados según sus preferencias y según los establecimientos donde se venden. Son una herramienta útil que nos ha proporcionado la tecnología. Pero también hay que tener cuidado en este caso.

Muchos comparadores se encuentran financiados por distintas marcas que posicionan en lugares predeterminados algunos de sus productos. Es decir, incitan al consumidor a comprar esa oferta que le aparece más que destacada, incluso aunque pueda ser más cara, frente al resto de posibilidades que también recoge el comparador.

CONSEJO

Analicemos los precios del mismo producto en distintos establecimientos, e incluso podemos valernos de comparadores online. Eso sí, muchas de estas aplicaciones promocionan determinados productos que no tienen por qué ser los más baratos ni los realmente demandados, pero los exponen en lugares preferentes para que los adquiramos.

Por otra parte, todos los consejos para ahorrar pasan por planificar de antemano lo que se precisa para comprar, así como establecer un presupuesto de lo que se puede o quiere gastar. La lista de la compra, incluso el clásico papel sustituido ahora por numerosas aplicaciones de móvil, nos permite visualizar qué es lo que realmente necesitamos. Y evitaremos comprar por comprar. Es decir, dejarse llevar por el consumo desaforado pensando que ya no tenemos en la nevera un determinado producto que al final sí teníamos, por ejemplo. Una circunstancia de la que nadie ha conseguido escapar a lo largo de su vida. ¿A quién no le ha ocurrido alguna vez?

CONSEJO

Utilicemos la clásica lista de la compra. Y si lo hacemos con alguna de las múltiples aplicaciones disponibles en internet, mucho mejor. La relación de productos en una lista nos permitirá comprar exclusivamente lo que necesitemos; nos ayudará a recordar lo que ya tenemos en casa y agilizará nuestro bolsillo para no malgastar con el clásico «comprar por comprar».

Con esta lista el consumo queda mucho más restringido. Incluso más aún si se consigue elaborar una inversa de la compra. Se trata de una opción con la que se tiene en cuenta todo lo que una familia posee en casa. A partir de esas pertenencias, se puede comprar lo necesario para utilizar lo realmente disponible. Así se adquiere menos basándose en lo que ya hay en la nevera, la despensa o los muebles de la cocina.

Porque uno de los problemas de la cesta de la compra es que, aunque es aconsejable elaborarla, también es importante ajustarla a lo que se necesita. Es recomendable pensar en los menús que se van a preparar esa semana tomando como base gastar lo que tenemos. Igualmente resulta interesante incluir todos los artículos para preparar esos platos.

La reduflación vs. la cheapflation

Reduflación. Quedémonos con ese término surgido en el diccionario de la última crisis derivada de la guerra en Ucrania. Porque hace referencia a una estrategia casi imperceptible para los consumidores, pero cuantiosa para las empresas de determinados productos que se venden al peso: mantener el precio, pero reducir la cantidad de producto.

En principio, hay que señalar que se trata de una práctica legal. Porque los fabricantes no engañan per se a los consumidores. Les indican cuál es el peso del producto que están comercializando y, a la vez, el precio que aplican. El problema es de percepción. Un ciudadano que estaba acostumbrado a comprar un paquete de pasta para cocer con un formato concreto y de toda la vida no puede ser cambiado de un día para otro exclusivamente en materia de peso. Porque nadie se fija en el peso de un producto. Hasta ahora.

Lo que hacen los fabricantes es reducir el contenido de sus envases entre un 5 y un 10% para despistar a los consumidores y que no se note la subida. Se trata de una práctica que afecta a productos de higiene y droguería, así como a numerosos envases de alimentos. Al final, el resultado es que los precios suben más de lo que se cree.

Por poner un ejemplo práctico: podría parecer que el precio medio del paquete de lomos de merluza de una conocida marca ha bajado un

7,1% respecto al precio de venta al público que tenía en 2020, y en términos nominales así es, pero si se tiene en cuenta la reducción de peso que ha aplicado la empresa a ese producto, que ha sido del 10%, en realidad su coste para el consumidor ha subido un 3,2% al contabilizar que está pagando ese precio por menos producto en el envase.

El problema es que la reduflación es una práctica comercial difícil de combatir porque se trata de una técnica de marketing para intentar mantener la fidelidad del consumidor sin que se dé cuenta de que está subiendo el precio del producto que está consumiendo. Más aún, porque el cliente suele estar acostumbrado a comprar un producto de toda la vida y no se fija en si el peso o la cantidad que contiene ese envase ha cambiado de un día para otro.

CONSEJO

Hay que estar atentos a los cambios que se dan en un producto y vigilar, por ejemplo, al precio de kilo o por litro que nos están ofreciendo. Es una forma de comparar, una referencia a la que aferrarse para comprobar si estamos pagando más por menos.

Basta con que en el envase se indique de manera apropiada lo que se está comprando en materia de peso, volumen, contenido o unidades disponible. La responsabilidad de comprobar qué cantidad de huevos estamos comprando y cuánto estamos pagando por ella recaería así en el que compra.

La gran recomendación, en crisis o en bonanza económica, es consultar siempre la información disponible sobre el tamaño. También recurrir a una regla de tres para calcular qué porcentaje de reducción se ha practicado y compararlo con la subida de precios de competidores que no han recurrido a la reduflación y determinar con precisión cuánto producto se está adquiriendo por un determinado precio.

Para rizar aún más el rizo, apuntémonos este otro término: la cheapflation; es decir, la inflación de los productos baratos, en lo que sería una traducción más o menos literal del inglés. No deja de ser, en realidad, otra táctica para camuflar de forma más o menos velada las subidas de precios.

La cheapflation consiste en sustituir determinados productos o alimentos por otros más baratos. Lo que hacen las empresas es sacrificar las materias primas que se utilizaban hasta un determinado momento para producir ese bien y se usan otras más baratas —y habitualmente de peor calidad—. De esta manera tratan de conseguir que los clientes sigan comprando ese producto que creen es el mismo, pagando menos, cuando en realidad es otro distinto que ha sido camuflado.

Un ejemplo práctico es el jamón cocido. En vez de tratarse de un producto en el que el 90% sea jamón y el resto otras materias primas, algunos fabricantes reducen ese porcentaje de jamón y lo sustituyen por agua, aceite y otras sustancias potenciadoras de sabor, por ejemplo.

El corralito español

Uno de los grandes temores por los que atravesaron los ahorradores en la gran crisis económica que comenzó a finales de 2008, con la caída

de Lehman Brothers, fue la posibilidad de perder todo su dinero. No tanto que se desvaneciera, sino que sus bancos les impidieran retirar el efectivo que deseaban en cada momento o realizar una transferencia para llevarse el capital a otra entidad u otra cuenta.

Las restricciones monetarias siempre vuelan alrededor de la mente de cualquier ciudadano de a pie que, después de estar toda la vida ahorrando y trabajando, teme que cualquier decisión de este tipo pueda acabar con el capital acumulado. Por ahora, afortunadamente, es solo un temor. Una economía como la de la zona euro no tiene por qué pasar por este trance. Aunque algunos capítulos en el pasado sí daban la impresión de que las restricciones estaban a punto de llegar.

Pocas semanas después de la caída de Lehman, el Gobierno decidió elevar la garantía de los ahorros hasta los cien mil euros por titular y cuenta. Hasta ese momento, el tope estaba en veinte mil euros. Lo hizo después de que los veintisiete países de la UE aprobaran a propuesta de la Comisión Europea elevar a cincuenta mil euros ese fondo de garantía de depósitos bancarios. Es una medida con la que los ciudadanos pueden confiar en que sus ahorros están a salvo. Porque en caso de turbulencia, nada peor que la desconfianza de la población para provocar una espiral de movimientos que arruinen sus finanzas y la de todo un sistema económico.

En realidad, el Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) está ideado para garantizar los depósitos en dinero y en valores u otros instrumentos financieros constituidos en las entidades de crédito, con el límite de cien mil euros para los depósitos en dinero o, en el caso de depósitos nominados en otra divisa, su equivalente aplicando los tipos de cambio correspondientes.

Adicionalmente, el Fondo garantiza los siguientes depósitos con independencia de su importe durante tres meses a contar a partir del momento en que el importe haya sido abonado o a partir del momento en que dichos depósitos hayan pasado a ser legalmente transferibles:

—Los procedentes de transacciones con bienes inmuebles de naturaleza residencial y carácter privado.

—Los que se deriven de pagos recibidos por el depositante con carácter puntual y estén ligados al matrimonio, el divorcio, la jubilación, el despido, la invalidez o el fallecimiento.

—Los que estén basados en el pago de prestaciones de seguros o en la

indemnización por perjuicios que sean consecuencia de un delito o de un error judicial.

Asimismo, garantiza cien mil euros para los inversores que hayan confiado a una entidad de crédito valores u otros instrumentos financieros. Estas dos garantías que ofrece el Fondo son distintas y compatibles entre sí.

El FGD se pone en activo en los siguientes casos:

—Cuando se haya dictado auto declarando el concurso de la entidad de crédito y esa situación conlleve la suspensión de la restitución de los valores o instrumentos financieros.

—Cuando el Banco de España declare que la entidad de crédito en cuestión no puede, a la vista de los hechos de los que ha tenido conocimiento el propio Banco de España y por razones directamente relacionadas con su situación financiera, cumplir las obligaciones contraídas con los inversores.

CONSEJO

Los depósitos del banco están protegidos en hasta cien mil euros por cuenta y titular. Por su parte, los valores bursátiles se encuentran bajo la cobertura del Fogain, pero no para casos de pérdidas de valor, sino otras circunstancias como estafas, por ejemplo.

Por otra parte, existe el Fondo de Garantía de Inversiones (Fogain). Aunque una sociedad de valores se declare en concurso de acreedores no implica que, automáticamente, el inversor pierda sus activos bursátiles. Porque esos valores siguen siendo propiedad de los clientes y no desaparecen, pues la entidad es solo un intermediario. La intervención del Fogain se produce cuando hay algún problema de fraude —contratos falsos, estafas…—, porque esos valores podrían no aparecer.

Además, hay que tener en cuenta cuál es el importe que se va a recuperar. No será el valor inicial de la inversión que se realizó en su momento. La cobertura máxima es de cien mil euros por inversor y la valoración de los activos se realiza a la fecha de declaración de la insolvencia, ya sea esta la declaración de concurso judicial o la declaración administrativa de insolvencia que puede hacer la CNMV.

En el caso de los seguros y planes de pensiones, las posibles contingencias se encuentran cubiertas por el Consorcio de Compensación de Seguros si se registra la quiebra de una sociedad. En este caso, no existe una cuantía mínima que se garantice, como sí ocurre con los ahorros o inversiones. Aunque la cobertura media de los últimos cinco años ha alcanzado el 100%. Sin embargo, los activos externos al sector, como un fondo de inversión, por ejemplo, pero comercializados por una aseguradora, no estarán cubiertas por el Consorcio, sino por el Fogain, siempre que la sociedad gestora de la aseguradora esté adherida previamente a este fondo de garantía de valores.

En lo relativo a los títulos de deuda, hay que tener en cuenta que ninguno de los fondos estatales cubre las inversiones realizadas en productos que van desde las letras del Tesoro a las obligaciones emitidas por empresas privadas. En estos casos, es la propia solvencia del emisor el factor que hay que tener en cuenta para recuperar el dinero invertido. Y si se trata de determinados productos, como los pagarés, estos son perpetuos, esto es, que el emisor no tiene la obligación de reintegrarlos en la fecha de vencimiento prevista.

Y, por último, cuando una entidad bancaria presenta concurso de acreedores, son los productos de su pasivo los que se encuentran protegidos para ser recuperados por los clientes que los contrataron. Pero, en el caso del activo, como los préstamos e hipotecas, se trata de

una deuda que cada cliente mantiene con la entidad. O, en caso de liquidación final, con la sociedad que se haga cargo de ese banco o caja de ahorros.

Muchos ciudadanos se preguntan si, más allá de perder o no su dinero, pueden ver restringido su uso ante determinadas circunstancias. No es tan aventurado. Tras el inicio de la crisis rusa en Ucrania, el Banco Central de Ucrania suspendió la retirada de divisas y limitó la cantidad de moneda local que se podía sacar de los cajeros automáticos mientras la invasión rusa hacía caer los activos. La institución financiera limitó las retiradas diarias en la moneda local a cien mil grivnas —tres mil cuatrocientos dólares— y suspendía la recarga de los monederos electrónicos.

En la mente del español siempre resonaba hasta la guerra de Ucrania el temido «corralito» argentino. Encontrarse con la imposibilidad legal de acudir a por tu dinero no fue grato ni para los argentinos ni para el resto del mundo que, en algún momento, ha pensado internamente qué haría si se enfrentase a esa dramática situación derivada precisamente de la hiperinflación. De una subida desmedida e incontrolada de los precios.

Las restricciones para retirar el dinero depositado en los bancos fueron decretadas el 1 de diciembre de 2001 y entraron en vigencia dos días después, abriendo paso a una ola de protestas y saqueos. La medida pretendía detener, de un modo radical, la sangría que el sistema financiero padecía por la desconfianza en la solidez de las entidades y el temor a una devaluación de su divisa, el peso. Décadas después, la población argentina sigue sufriendo los efectos de esa imposición que lastró su economía por años.

Los gastos hormiga, cómo evitarlos. La fiambrera como recurso

En este libro hemos indicado una realidad que se repite en el esquema económico de muchas familias: un pequeño gasto no va a arruinar un presupuesto. Pero ese mínimo gesto, repetido a lo largo de los días y los meses, llega a suponer un importante desembolso que merma nuestras finanzas. Eso es, precisamente, un gasto hormiga. Ya sea en épocas de crisis o de crecimiento, evitar este tipo de prácticas, en la medida de lo posible de cada persona, puede constituir un método de ahorro con el que apaciguar los gastos y mejorar nuestros ingresos mensuales.

Existen varias coincidencias entre todos esos gastos hormiga. Por ejemplo, son acciones que se repiten en el tiempo —en muchos casos, diariamente, pero también cada semana o incluso cada mes—. Por sí solo es un pequeño desembolso, pero muchas veces repetido se trata de una cuantía notable. Además, el gasto es tan mínimo que no se contabiliza, no se tiene en cuenta como un gasto habitual. Y, sobre todo, se puede evitar sin que tenga por qué afectar a la vida y la supervivencia de una persona.

Estas características son comunes a determinados tipos de gastos que tenemos muy asumidos y que son verdaderas hormigas. Por ejemplo, tomarse un café todos los días fuera de casa. No suele ser mucho dinero. Incluso, si se trata de un café de la máquina del trabajo no llega al euro. Pero ese euro multiplicado por treinta días ya implica treinta euros al mes solo por tomar ese café. Existen otras acciones hormiga como comer o cenar fuera de casa de forma recurrente. Hablamos de menús que pueden ser de once euros. Multipliquémoslo por veinte días laborables que tiene un mes. También las hormigas se encuentran en otras acciones diarias de las que casi no tenemos conciencia, como adquirir refrescos o snacks. Y realizar compras impulsivas.

Pero también existen otros gastos que no puedan parecer hormiga y que sí lo son, si se analizan detenidamente y se llega a la conclusión de que son innecesarios. Por ejemplo, si realizamos el pago de una mensualidad fuera de plazo y nos cobran una comisión, nos encontramos ante un gasto innecesario que, por descuido, no deberíamos tener.

CONSEJO

No esperemos a pagar los recibos o deudas pendientes el último día y a última hora. Siempre es más recomendable asumir que hay que realizar ese gasto y si se puede materializar varios días antes del fin del plazo, mejor que mejor para evitar comisiones adicionales de penalización.

En lo relativo a las suscripciones de todo tipo, es importante revisar periódicamente las condiciones contratadas y compararlas con otros competidores y con las necesidades personales. Esas revisiones permiten obtener mejores servicios a mejores precios o cancelar servicios que no se necesitan. De hecho, muchas veces ya hemos asumido que todos los meses nos cobran cuatro euros por una suscripción a un programa concreto más otros tres a otra compañía. Y cuando analizamos las condiciones y los servicios prestados, nos percatamos de que en realidad solo nos hace falta una de esas suscripciones o, en el mejor de los casos, nos cercioramos de que existe esa misma oferta en otra compañía.

En general, para evitar estos gastos hormiga, es conveniente tener en cuenta ciertas prácticas que no cuestan nada y que evitan desembolsos masivos de su presupuesto.

El más importante de todos es preguntarse si en realidad ese pequeño gasto es necesario. Si no podemos cambiar ese hábito evitando, por ejemplo, las actuaciones por impulso. Lo innecesario. Una buena técnica pasa por hacer cuentas a final de mes después de apuntar en alguna calculadora todos los gastos que vamos realizando, incluso sin necesidad de acumular los tiques. A partir de ahí comprobaremos cuál es la grasa que nos sobra de todas nuestras actuaciones diarias.

La fórmula secreta del presupuesto mensual

Gestionar los ingresos y los gastos a los que tenemos que hacer frente cada mes nunca es fácil. Sobre todo si esas rentas se encuentran limitadas y si una subida inesperada de precios tira por el barranco cualquier previsión que tuviéramos hecha hasta ese momento. Para afrontar los contratiempos que surjan en una época del año, es necesario elaborar un presupuesto con las partidas más importantes. Y dentro de los gastos, hay que priorizar y jerarquizar.

No todos los presupuestos familiares son idénticos, porque no todas las situaciones por las que atraviesan las familias son iguales. En cada casa saben perfectamente cuáles son sus necesidades y qué tipo de rentas se obtienen entre todos los miembros de la familia para pasar el mes. Pero sí hay una fórmula que, al menos, sirve de guía en cualquier

época del año.

Cuando comienzan a llegar a la cuenta bancaria las nóminas, las pensiones o los ingresos del negocio, lo más recomendable es tener asignadas parcelas para cada uno de esos desembolsos. La primera cuantía del dinero que se debe guardar es la relativa a la vivienda: bien la cuota hipotecaria, bien el pago del alquiler. Porque habitualmente es el gasto más importante que asumimos cada mes. Al mismo tiempo —y afortunadamente— se trata de una partida que conocemos con antelación, lo cual nos permite planificarnos.

CONSEJO

Para planificar un presupuesto mensual es necesario atender, en la medida de lo posible, a este orden: primero, las deudas, como la hipoteca; después, gastos ordinarios, como la alimentación; a continuación, si se puede, el ahorro; y, por último, los gastos evitables, los de ocio.

Conclusiones

—Una vez apartado el dinero de la vivienda debemos recapitular qué tipo de compromisos financieros adicionales hemos asumido. ¿Tenemos contratado algún préstamo al consumo? ¿Qué ocurre con la tarjeta de crédito y el abono mensual de la deuda asumida? Es momento de calcular el impacto de estas partidas y reservarlas para cuando lleguen los correspondientes recibos.

—A partir de ahí llegan los gastos ordinarios de cualquier familia. Y por gasto ordinario se entiende toda la compra de alimentación que es necesario realizar cualquier mes. También los relativos a los pagos habituales de los recibos como internet, la luz, las cuotas de colegios y los compromisos que tengamos adquiridos.

—No es lo que se suele hacer, pero sería a partir de este momento cuando cualquier familia se debería plantear cuánto dinero puede destinar al ahorro. No siempre es fácil, ni estamos acostumbrados. Por ello, es aconsejable comenzar con pequeñas partidas de dinero. Si comprobamos que es posible ahorrar esas cantidades y nuestro presupuesto no sufre, al mes siguiente se podría incrementar ese ahorro en unos cuantos euros más y así cada mes.

—La última opción pasa por realizar los gastos de ocio que podamos asumir. No se trata de no poder disfrutar de la vida ni de no poder salir a la calle. Pero si se hace, siempre se debe hacer con conciencia financiera de que previamente ya hemos asumido los pagos de todas las deudas que tenemos ese mes, así como la parte del ahorro que hemos podido realizar, sobre todo por si llegan imprevistos.

7

Pensiones

Más de nueve millones de españoles perciben a finales de cada mes una pensión de la Seguridad Social. Representan prácticamente el 20% de la población y sus ingresos públicos dependen de una serie de decisiones legislativas que van cambiando con el paso del tiempo. Sobre todo, para los más de seis millones de jubilados dedicados una vida entera a calcular cuántos años han tenido que trabajar para percibir una prestación en el momento de retirarse, analizar cuál será el importe de esa pensión y estar atentos a cuánto se revalorizan cada año en función de la inflación o de otros parámetros que decida el Gobierno de turno en cada presupuesto general del Estado.

También los pensionistas tienen que hacer sus propias cuentas en esta crisis energética y de precios porque buena parte de ellos se ven claramente afectados en las etapas de recesión al disponer de unos ingresos estables, pero limitados y sin visos de verse incrementados con otras partidas o rentas. De hecho, aunque la pensión de jubilación media en España se encuentra en torno a los mil doscientos euros al mes, en realidad un tercio de estas pensiones apenas alcanza los setecientos euros mensuales.

No todos los jubilados cobran lo mismo. Es más, la mitad perciben menos de mil euros al mes, e incluso un 14% menos de seiscientos, con los que deben apañárselas para sobrevivir en medio de una jungla marcada por el alza de precios de los alimentos y los servicios básicos, y acuciados por dolencias y enfermedades que, aunque son cubiertas por la sanidad pública, siempre dejan un reguero de gastos sanitarios en el camino, como ocurre con los medicamentos.

Por no hablar del sustento que este colectivo ha supuesto para el resto de la sociedad en épocas de crisis. En la anterior gran recesión de 2009 a 2013, con una tasa de paro que superó el 25%, y la juvenil por encima del 50%, los pensionistas se convirtieron en la práctica en el mejor escudo social para ayudar al resto de familiares que pasaron por una situación económica precaria. Fueron la guarida pretoriana de la sociedad. El sustento al que buena parte de la población acudía para refugiarse ante el rigor de la inestabilidad.

En el nuevo shock económico derivado de la guerra de Ucrania, los

jubilados tienen que capear con el que supone el mayor impacto para sus bolsillos: el de la cesta de la compra. Nadie como ellos sabe qué implica ir al mercado y comprobar cómo el kilo de verduras, el de frutas o el de carne se ha disparado. Y no solo porque haya sido Navidad, no. Sino porque el incremento de precios ha sido imparable desde el pasado verano y no parece tener fin.

Son muchas las preguntas que se plantean, precisamente porque ellos, los jubilados, son el colectivo social con una formación menor que el resto de la sociedad. Porque no tienen tanta capacidad de acceso a internet y a las múltiples posibilidades que ofrece la red. Y porque nunca están seguros de cuánto van a cobrar. Ni quienes ya tienen asegurada una pensión ni quienes se encuentran más cerca de ese momento del retiro.

Hay una fecha clave. A partir de los cincuenta años es necesario permanecer mucho más atentos al laberinto de cotizaciones sociales y años trabajados en la vida laboral, para garantizarse una pensión más que digna. Pero es más. Desde los cuarenta y dos años recién cumplidos, los españoles deberían mirar al futuro como jubilados. Cuarenta y dos años. Porque es a partir de ese momento cuando comienza su propia cuenta atrás económica para calcular su jubilación. Veamos cómo y por qué.

Cuánto nos va a quedar

Solo unos pocos aventurados trabajadores comienzan a analizar las condiciones de la que será su pensión cuando se jubilen varios años antes de hacerlo. A partir de los sesenta, cuando comienzan a visualizar su edad dorada, hacen cuentas. Y no son fáciles. En primer lugar, porque la Seguridad Social no lo pone nada fácil. El compromiso del organismo de enviar una carta —la denominada «carta naranja» a cada trabajador a partir de los cincuenta años, con los cálculos estimativos sobre su futura pensión—, sigue embarrado. Desde hace una década el Estado está obligado a hacerlo. Pero ningún Ejecutivo ha querido activar esta medida, que supondría más de un enfado entre los ciudadanos al comprobar cómo su pensión no va a ser tan generosa como ellos pensaban.

A falta de esta misiva, el único recurso oficial para hacer cuentas es la propia página web de la Seguridad Social —https://sede.seg-social.gob.es/—, a través de su programa de cálculo. Pero supone un esfuerzo titánico al tener que incluir todo tipo de cotizaciones, bases,

años trabajados y un sinfín de características familiares y económicas para acceder a esa previsible pensión.

De tal modo que la mayor parte de la población espera a los pocos meses de jubilarse para acudir a una oficina de la Seguridad Social y llevarse la grata, o ingrata, sorpresa: cuándo puede jubilarse y con cuánto dinero se quedará finalmente en su prestación.

Las pensiones públicas se mueven en un abanico de importes que cada año establecen los Presupuestos Generales del Estado y que para 2022 fueron de seiscientos treinta y ocho euros al mes para la pensión mínima y de dos mil ochocientos diecinueve, en el caso de la máxima. Esas cuantías se multiplican por catorce pagas, las que se abonan mensualmente, más las dos extraordinarias de verano y Navidad.

Pero en ese rango de cuantías, las condiciones de cada uno de los jubilados son muy distintas. La pensión media de jubilación se encuentra en los mil doscientos cincuenta euros al mes, mientras que la prestación más habitual —la que se cobra en la mayor parte de los casos— se mueve entre los seiscientos cincuenta y los setecientos euros.

En los últimos años el importe de las nuevas pensiones ha caído ligeramente como consecuencia de las reformas del sistema aplicadas en la última década: se necesitan más años cotizados para acceder a la misma pensión que antes y se requiere una edad de jubilación superior a la habitual, que era de sesenta y cinco.

El cálculo de la pensión no solo depende de ese tiempo cotizado, sino fundamentalmente del sueldo que haya tenido el trabajador en el último cuarto de siglo antes de acceder a la jubilación. Es más. No hay que tener en cuenta el sueldo neto que se percibía en el banco para hacerse una idea de cuál será nuestra pensión. Y a partir de ahí calcular qué tipo de vida podemos llevar cuando accedamos a la «edad de oro». En realidad, la Seguridad Social calcula las pensiones con las bases de cotización de cada empleado, que son distintas, y más altas, con respecto al salario neto que se cobra cada mes.

No nos fiemos exclusivamente de los años que llevemos cotizados a la Seguridad Social. Independientemente de esa cifra, que también es importante, la prestación final depende de otros muchos factores, como las cotizaciones realizadas y los periodos sin trabajar.

El abanico de bases mínimas y máximas se encuentra regulado por ley cada año. En general, quienes ganen mucho dinero estando en activo, ven limitada su base de cotización y, por tanto, su futura pensión. Es la solidaridad del sistema. De hecho, la base máxima de cotización a partir de la cual se calcula la pensión se encontraba topada en 2022 en los cuatro mil ciento treinta y nueve euros al mes para todos los trabajadores, independientemente de su puesto.

En cambio, las mínimas son las siguientes:

—Ingenieros y licenciados: 1629,30 euros.

—Ingenieros técnicos, peritos y ayudantes titulados: 1351,20 euros.

—Jefes administrativos y de taller: 1175,40 euros.

—Ayudantes no titulados: 1166,70 euros.

—Oficiales administrativos: 1166,70 euros.

—Subalternos: 1166,70 euros.

—Auxiliares administrativos: 1166,70 euros.

Si nos encontramos en alguna de estas categorías, la empresa no puede cotizar a la Seguridad Social por una cuantía inferior a las reflejadas en esta tabla. ¿Cómo cerciorarse? A través de la nómina, el documento en el que vienen reflejadas las bases de cotización del trabajador, así como lo que aporta sobre esa base el propio empleado —un 4,7%—, la empresa —un 28,3%— mensualmente. Esas cuantías servirán para calcular la futura pensión.

CONSEJO

Las pensiones de jubilación dependen, si se cumplen los requisitos

de plazo, del nivel de cotizaciones realizadas, que no es el importe neto cobrado por el trabajador cada mes, sino el de la base de cotización que le haya correspondido según su cargo. Hemos de comprobarlo en la nómina, así evitaremos desagradables sorpresas.

Tras cuarenta y cinco años trabajados… Las condiciones de la Seguridad Social

Anticipábamos en el inicio de este capítulo que quienes ahora cumplan cuarenta y dos años ya deberían ir pensando en su pensión. Ni antes ni después. ¿Por qué? Porque esa es la edad a partir de la cual la Seguridad Social cuenta el sueldo cobrado por el trabajador —y sus correspondientes cotizaciones— para calcular el importe de su futura jubilación. Desde los cuarenta y dos hasta los sesenta y siete años, que será definitivamente la nueva edad legal de jubilación a partir del año 2027 frente a la anterior, de los sesenta y cinco.

CONSEJO

A partir de los cuarenta y dos años es necesario estar atentos al nivel de cotizaciones que tenemos asignados, así como al plazo de trabajo, ya que desde esa edad la Seguridad Social comienza a contar el cálculo para el importe de nuestra pensión.

La Seguridad Social ha comenzado a contabilizar los últimos veinticinco años trabajados, con sus correspondientes aportaciones, para calcular la pensión de quienes se jubilen desde el pasado 1 de enero de 2022. Se trata de una nueva fase de la reforma de las pensiones aprobada en 2011 y 2013 por los Gobiernos de José Luis Rodríguez Zapatero y Mariano Rajoy, respectivamente.

Hasta 2011, la Seguridad Social tenía en cuenta los últimos quince años de cotización, los más pegados a la jubilación, para calcular la prestación. En sus orígenes, solo se tomaban como referencia los dos últimos años previos al retiro. La reforma de hace una década fue incrementando esos años por cada ejercicio que ha transcurrido hasta este 2021, en el que se han tomado los últimos veinticuatro años.

Si un ciudadano nacido en 1957 quería jubilarse en 2022, le tomarían como referencia las cotizaciones aportadas en su nómina desde el año 1997. Con sus «lagunas», si las hay, como periodos de desempleo o si estos últimos años hemos estado inmersos en un ERE —expediente de regulación de empleo—. Estos episodios suponen un lastre, ya que las cotizaciones en esas contingencias son inferiores a las ordinarias.

A medida que se amplían los años de cómputo, hay ganadores y perdedores. Entre los primeros, quienes hayan sufrido precisamente esas «lagunas» en algún momento de su vida laboral, al poder tomar como referencia más años de cotización «ordinaria». Entre los perjudicados, quienes elevan sus cotizaciones en los últimos años en activo, como suele ocurrir entre los autónomos.

Con el hito de los últimos veinticinco años cotizados, el sistema mantendrá este cálculo hasta que el Ejecutivo pacte un nuevo calendario de cómputo, que podría extenderse más allá de ese cuarto de siglo a partir del año 2023, como se ha comprometido con Europa. Aunque es posible que haya periodos de «elección» de los mejores años cotizados, en beneficio del jubilado.

Otra de las novedades viene de la mano de la edad legal de jubilación. A partir del 1 de enero de 2023 podrán hacerlo quienes hayan cumplido sesenta y seis años y cuatro meses. Esto es, dos meses más que en el último ejercicio. Esta condición rige para quienes hayan cotizado menos de treinta y siete años y medio durante su vida laboral. Por el contrario, quienes hayan trabajado más de esos treinta

y siete años y medio, sí podrán seguir accediendo a la jubilación ordinaria cuando cumplan sesenta y cinco años, sin tener por qué esperar a los sesenta y seis y cuatro meses.

Desde el año 2013, la edad mínima para jubilarse ha ido aumentando progresivamente. A medida que aumenta esa edad mínima legal, también lo hacen los periodos mínimos cotizados. En 2027 podrán jubilarse con sesenta y cinco años quienes hayan acumulado treinta y ocho y medio cotizados, y no menos.

Al elevar la edad mínima de retiro ordinario, también sube el de la anticipada a los sesenta y cuatro años y dos meses. Hasta antes de la reforma de 2011 los trabajadores podían hacerlo cuando cumplían los sesenta y uno. Es otra de las grandes cuestiones que se plantean los trabajadores para planificar su futuro económico. ¿Compensa el retiro anticipado después de décadas de trabajo?

CONSEJO

La jubilación anticipada es una opción valorable para quienes hayan cumplido sesenta y un años, pero hay que tener siempre en cuenta que la prestación inicial se les verá recortada hasta en casi un tercio con respecto a la que les correspondería si se retiran del mercado de trabajo de forma anticipada. Es el peaje que hay que pagar por jubilarse antes.

Si queremos hacerlo, la pensión se verá recortada con respecto a la que nos correspondería si nos jubiláramos en el momento en el que determina la ley de forma ordinaria. Deberemos conocer las penalizaciones vigentes por adelantar nuestro retiro de la vida laboral. En concreto, por cada trimestre de adelanto respecto a la edad oficial que nos corresponda sufriremos una penalización progresiva que irá desde el 2% por trimestre anticipado de la base reguladora que nos corresponda, si hemos cotizado menos de treinta y ocho años y medio, hasta el 1,625% por trimestre, si superamos los cuarenta y cuatro años y medio trabajando. Además, para acceder a esta modalidad de jubilación anticipada, habrá que tener cotizados al menos treinta y cinco años.

Aún se mantienen las condiciones de prejubilación, con posibilidad de adelantarla hasta cuatro años, para quienes se encuentren en paro, hayan sido afectados por una reestructuración laboral —despido colectivo u objetivo por causas económicas, extinción por resolución judicial, muerte o jubilación del empresario, extinción de la empresa o ERE—. También en este caso se aplican penalizaciones de entre el 6 y el 7,5% por año adelantado a la jubilación.

Para una parte de los ciudadanos, a un 40% del total les compensa salir del mercado laboral y jubilarse aunque sea a costa de una pensión inferior. Se trata, en realidad, de una decisión muy personal y ligada tanto a las circunstancias familiares y laborales como a la cuantía final que nos quede y si con ese importe podemos sobrevivir durante los próximos años de vejez. Ahí está la clave.

Vivir con tranquilidad a partir de los sesenta y siete

¿Cuánto dinero necesita un jubilado cada mes para vivir en buenas condiciones y no verse ahogado por crisis de precios como la actual o una escalada de la electricidad y el gas que parece no tener fin? Es la pregunta que deberían hacerse quienes se encuentren en los años más próximos a la jubilación.

Con una pensión media de mil doscientos euros se lleva una vida digna, pero todo depende del nivel de vida que se tenía hasta antes de la jubilación.

En términos generales, las pensiones públicas en España cubren una buena parte de los ingresos que los trabajadores tenían hasta que accedieron al retiro. En concreto, la tasa de sustitución en España, esto es, la diferencia entre el último sueldo en activo y la primera pensión que se cobra se encuentra en el 72%. Es decir, que si ese último salario fue de dos mil euros al mes, la pensión será de unos mil cuatrocientos cuarenta euros. Es «generosa» porque esa misma realidad en otros países es muy distinta, a la baja. En la media de la UE esa tasa se reduce al 52%, y hay países como Reino Unido donde el importe de la pensión inicial es hasta un 80% inferior al del último sueldo mientras trabajaba.

¿Esa cuantía será suficiente en nuestro caso? Si no lo creemos, entonces es el momento de actuar antes de jubilarnos.

CONSEJO

El importe de la pensión será habitualmente menor que el del último sueldo en activo. De media, para una nómina de dos mil euros, la pensión se quedaría en unos mil cuatrocientos cuarenta. Por ello, es necesario tener en cuenta estos datos a la hora de planificar los ingresos si nos encontramos próximos a la edad de retiro. ¿Podremos sobrevivir con la pensión que nos quede y afrontar los gastos habituales? Esa es la cuestión que hay que resolver antes de tomar una decisión que arrastraremos durante muchos años de nuestra vida como jubilado o jubilada.

Para vivir con tranquilidad a partir de la jubilación, la pensión puede ser suficiente en el día a día. Pero cada vez se hace más necesario recurrir a otros ahorros acumulados a lo largo de la vida para hacer frente a diversas contingencias que se suceden, sobre todo ante una esperanza de vida, afortunadamente, cada vez más extendida. Por ejemplo, la necesidad de los cuidados en determinadas etapas o los problemas sanitarios que puedan ir surgiendo y que, en algunos casos, requieran un mayor desembolso económico por parte del pensionista. No ya tanto por la cobertura sanitaria, cubierta universalmente, sino por otros gastos derivados de esa situación a los que podamos tener que hacer frente.

Para llegar a la jubilación con algunos ahorros, existen varias vías, aunque la del depósito bancario sigue siendo la principal opción para la mayor parte de los españoles. Recordemos que ese producto se encuentra respaldado por el banco; sin embargo, existe un límite de garantía que, en caso de crisis económica, si se supera, supone un problema. Son los cien mil euros por titular y banco cubiertos por el Fondo de Garantía de Depósitos. A partir de esa cuantía, si una hipotética gran crisis acabara con un banco, el dinero no estaría garantizado.

CONSEJO

Si disponemos de una cantidad superior a esos cien mil euros en ahorro, lo más recomendable es repartirlo. Una opción pasa por tener ese dinero en una sola cuenta, pero con dos personas como titulares; o bien en cuentas repartidas entre bancos distintos.

Posiblemente, hayamos recibido ofertas o nos hayamos visto obligados a contratar algún producto de inversión como vía de ahorro ante la jubilación. En este caso, no solo se trata de contar el dinero acumulado en el momento de la jubilación, sino de anticiparse. Esto es, ir analizando a lo largo de la vida de esos productos contratados su evolución: fondos de inversión, seguros de ahorro u otros planes similares.

Los consejos de un asesor financiero son claves para maximizar esa inversión, pero en términos generales lo habitual es destinar esos productos a inversiones de más riesgo cuando se es joven. Y a medida que transcurren los años ir modificando esa cartera de inversiones hacia posiciones más conservadoras. Así, en los últimos años de vida laboral previos a la jubilación, se estará jugando mucho menos con el dinero ahorrado durante los ejercicios en los que fuimos más arriesgados y conseguimos repuntes en este patrimonio financiero.

CONSEJO

Si tenemos inversiones —bolsa, fondos, etc.—, lo más recomendable es optar por productos más arriesgados hasta los cincuenta años y a partir de ahí centrarse en inversiones más conservadoras y estables a medida que se aproxima la jubilación.

La casa, el refugio del jubilado español

Los jubilados españoles tienen una ventaja con respecto a los pensionistas de otros países europeos. Es verdad que su pensión es claramente inferior, pero no se debe obviar que la mayoría disponen de una vivienda en propiedad. Y que cuando llega el momento de retirarse ya han completado el pago de la hipoteca que asumieron con el banco, librándose de todo tipo de cargas a partir de los sesenta y cinco o de los sesenta y siete años.

Esa es una de las claves para tener una jubilación más tranquila y no vernos atrapados por los gastos que surgen en etapas de mayor inflación o crisis económica. Es decir, llegar sin esa carga de la hipoteca. Es verdad que no todo el mundo tiene una casa en propiedad y que debe optar por el alquiler, aun siendo jubilado. En este caso, si prevemos que no vamos a ser propietarios durante nuestra jubilación, deberíamos ahorrar dinero por otras vías durante la vida laboral para poder hacer frente a esos gastos de arrendamiento. Se trata de ahorrar en vivienda para llegar sin la carga de un pago mensual por la casa; o de completar nuestros ahorros a lo largo de su vida si consideramos que no vamos a ser nunca propietarios.

Porque ese retiro dura cada vez más tiempo. Desde que nos jubilamos pueden transcurrir casi dos décadas, de media, de una vida que está llamada a ser más placentera y sin agobios económicos. Aunque la realidad es muy tozuda: el 23% de los pensionistas vive solo y esa circunstancia se corresponde en la mayoría de los casos con el estado de viudedad. Además, en el colectivo entre sesenta y cinco y setenta años, el 57,7% considera que su estado de salud es perfecto, mientras que entre los mayores de ochenta este porcentaje se reduce hasta el 34,3%. También conviene resaltar que la edad es un elemento importante en cuanto a la dependencia, ya que el 16,4% de los de ochenta años o más tienen algún grado de dependencia declarada, mientras que en el resto de grupos de edad los dependientes apenas superan el 6% del total.

CONSEJO

Es importante llegar a la jubilación con un respaldo. Puede ser una vivienda en propiedad y, por tanto, se trata de tenerla pagada al retirarnos del mercado laboral. O bien, si optamos por el alquiler durante nuestra vida, tratar de tener ahorros para hacer frente a una jubilación en la que la pensión será claramente inferior al sueldo.

Aquí hay algunos datos para poder calcular cuál va a ser nuestra necesidad de pensión y de gastos cuando llegue la jubilación:

—La mayoría reside en su propia casa en régimen de propiedad (90,8%) o en alquiler (5,6%) y apenas un 3,6% en la casa de un familiar.

—En cuanto a las herencias, un 71,4% prefieren dejar todo su patrimonio a los herederos antes que gastárselo; y un 23,7% preferiría gastarlo y dejar solamente su vivienda habitual como herencia.

—Para el 69,7% de las personas mayores, la pensión pública es su única fuente de ingresos, mientras que un 30,3% declaran tener rentas adicionales que provienen de otras fuentes. En este último caso, un 28,7% de estos ingresos corresponden a productos financieros (fondos de inversión, depósitos, acciones, cuentas…), un 21,9% de planes de pensiones y seguros, y un 12,6% de alquileres.

—Por otra parte, un 67% de los ciudadanos mayores de sesenta y cinco años perciben ingresos por debajo de los mil doscientos cincuenta euros mensuales netos, y casi un 38% tienen ingresos inferiores a los setecientos cincuenta euros.

—Calculemos que el gasto medio mensual para los mayores de sesenta y cinco años se sitúa en novecientos cincuenta y tres euros al mes. Ese gasto se incrementa con la edad cuando se trata de salud y vivienda, y se reduce de forma importante el destinado al ocio. En concreto, el gasto mensual en vivienda es de doscientos noventa y cinco euros, en necesidades básicas de trescientos treinta y dos, en salud de ciento cuatro y en ocio de ciento setenta y un euros. Incluso uno de cada cuatro mayores presta ayuda a sus familiares con un importe mensual de cincuenta y un euros.

Al fin, el plan de pensiones. Pero ¿y este sablazo de Hacienda?

Uno de los productos llamados a compensar la falta de ingresos durante la jubilación ha sido por antonomasia el de los planes de

pensiones. ¿A quién no le han ofrecido contratar uno en su banco? ¿Qué hipoteca no llevaba vinculado uno de estos planes como fórmula para rebajar el tipo de interés que aplicaba la entidad al préstamo? Aunque inicialmente son una opción muy atractiva para ahorrar de cara a la jubilación, los planes de pensiones han ido perdiendo interés a medida que la legislación ha cambiado y les ha restado los beneficios fiscales de los que venían gozando.

El número de cuentas de partícipes se sitúa en 7,47 millones, lo que supone que un 15,8% de los españoles son partícipes de un plan de pensiones individual.

El perfil de inversión en planes de pensiones ha evolucionado hacia posiciones con mayor exposición al riesgo. Concretamente, al cierre de 2021, el 62,6% del patrimonio en planes se canalizaba a través de planes mixtos y un 19,4% a través de planes de renta variable —frente al 15,3% de 2020—. De este modo, el ahorro acumulado con alguna presencia en mercados de acciones —mixtos o renta variable— alcanzó el 82% el año pasado, frente al 76,8% de 2020. El ahorro en planes más conservadores —renta fija y garantizados— ha pasado de representar el 23,2% del total del patrimonio en 2020 a reducirse hasta el 18,1%, con los datos al cierre de 2021.

El patrimonio medio acumulado por cuenta aumentó en 2021 casi un 10%, hasta los once mil novecientos cincuenta euros, como consecuencia de la revalorización del capital acumulado por los partícipes durante el ejercicio. Es decir, cuando un trabajador accede a la jubilación tiene ahorrado, de media, casi doce mil euros en un plan de pensiones. La cuantía es muy inferior a la que existe en otros países europeos. Y en parte se debe al frenazo en las aportaciones que hemos ido realizando en los últimos años. Cada vez se ahorra menos a través de este producto.

Con los datos de 2021 sobre la mesa —los últimos disponibles—, las aportaciones de los españoles a sus planes de pensiones fue de dos mil quinientos noventa y cuatro millones de euros, prácticamente un 40% menos que el año anterior. Este descenso está relacionado con la reducción en el límite máximo de aportación hasta dos mil euros al año, vigente desde 2021.

Hasta ese momento, el límite máximo de dinero que los españoles podían destinar a un plan de pensiones privados alcanzaba los ocho mil euros al año, lo que llevó a muchos ciudadanos a ahorrar a través de esta vía.

El principal atractivo de este sistema es la fiscalidad. Pero solo en un principio. Veamos por qué. Todo el dinero que un contribuyente ahorre a su plan de pensiones durante un año se le reducirá de su base imponible en el impuesto de la renta (IRPF). Es decir, que si un ciudadano aportaba ocho mil euros a su plan y tiene un sueldo anual de cuarenta mil euros, Hacienda interpreta que su base para calcular lo que tiene que pagar de IRPF se reduce hasta los treinta y dos mil euros. De esta forma, la factura fiscal se veía muy beneficiada año tras año. Ahora, con el nuevo límite de aportación de dos mil euros, el ahorro, aún existiendo, es mucho menor en la renta.

CONSEJO

Aportemos el máximo posible a nuestro plan de pensiones mientras nos encontremos en activo, para aprovechar la rebaja fiscal. Pero, al mismo tiempo, tengamos en cuenta que cuando vayamos a rescatar el dinero al jubilarnos, deberíamos hacerlo periódicamente en forma de renta, ya que si lo recuperamos de una sola vez, Hacienda lastrará nuestras cuentas y presupuesto.

Sin embargo, el problema con el que se encontraban muchos ciudadanos al jubilarse era la importante factura tributaria que tenían que pagar a Hacienda al rescatar el dinero que habían ahorrado en su plan de pensiones durante toda su vida. Si extraían toda esa cuantía ahorrada de una sola vez, el sablazo fiscal en ese año en el IRPF era descomunal.

Por ello, quien disponga de un plan de pensiones privado, la mejor fórmula para rescatar ese dinero es hacerlo poco a poco, en forma periódica o de renta, como se denomina técnicamente. Es decir, fijar una cuantía anual o mensual que vaya recibiendo del plan para tenerla como un complemento a la pensión y a los gastos diarios. De esta forma, no tendremos que pagar tanto a Hacienda cada año, aunque sí lo deberemos hacer en cualquier caso. Porque se trata de un producto que evita pagar impuestos en el momento de ahorrar el dinero, pero grava al jubilado en el momento de rescatar esos ahorros.

Los planes de pensiones han provocado importantes sobresaltos en muchas familias jubiladas, que contaban con un dinero ahorrado a lo largo de su vida, pero que se ve impactado por el IRPF al rescatarlo. Por ello, aunque es una opción de ahorro de cara al futuro, es necesario calcular el impacto fiscal cuando vayamos a recuperarlo, porque nos puede salir más caro de lo que pensábamos y arruinar nuestro presupuesto de pensionista, ya de por sí mermado por la crisis y la inflación.

Existen otras alternativas de ahorro de cara a la jubilación junto con los planes de pensiones:

—El PPA (plan de previsión asegurada) es un seguro de ahorro que ofrece por ley una rentabilidad mínima sobre el capital invertido, una circunstancia que no sucede con el plan de pensiones.

—El PIAS (plan individual de ahorro sistemático) es otro seguro de ahorro diseñado para recibir aportaciones periódicas; es decir, en el que invertir ahorros mes a mes. Son productos más conservadores.

—El unit linked es un seguro de vida, de manera que una pequeña parte de la inversión siempre irá destinada a la póliza del seguro. El resto será lo que se invierta.

—Fondos de inversión. El producto más conocido que invierte en una cartera de activos dependiendo de su política y del perfil de riesgo. El dinero destinado a ello siempre estará disponible y se puede traspasar de un fondo a otro sin penalización fiscal.

Conclusiones

—Para pensar en la jubilación y en cómo afrontar esa etapa de la vida no hay que esperar a que se aproxime el momento del retiro. Cada vez es más necesario anticiparse no solo unas semanas o unos meses, sino años, muchos años. Porque de las decisiones que tomemos cuando nos encontramos en activo, durante nuestra vida laboral, dependerá la pensión del futuro.

—A partir de los cuarenta y dos años, la Seguridad Social comienza a tener en cuenta las cotizaciones que realizamos —o realiza nuestra empresa, según corresponda— para calcular el importe de la futura pensión. Porque, con el sistema en vigor en 2022, el organismo toma como referencia los últimos veinticinco años cotizados para calcular el importe de su pensión.

—La edad de jubilación va cambiando con el paso de los años y los efectos de las reformas del sistema que se han ido aplicando. En términos generales, la jubilación ordinaria se encuentra entre los sesenta y cinco y los sesenta y siete años. Será a partir de 2027 cuando los sesenta y siete sean la edad legal de jubilación. Aunque si los años cotizados superan determinadas barreras, será posible retirarse a los sesenta y cinco.

—La jubilación anticipada es otra posibilidad que ofrece el sistema público de pensiones. Pero con un hándicap: por cada trimestre que anticipemos la jubilación, la pensión inicial se nos recortará de forma considerable. Deberemos calcular, por tanto, si nos compensa jubilarnos antes a costa de tener una prestación más pequeña de la que nos habría correspondido.

—Pensar en cómo vivir en la jubilación, cuando ya no trabajemos, no es ningún tabú. Ni un asunto baladí. Cada vez vivimos más años y debemos calcular si tendremos suficientes recursos como para afrontar esa edad de oro. ¿Será suficiente la pensión para vivir en buenas condiciones, con todos los gastos sanitarios y de dependencia que se van acumulando con los años? Esa es la gran pregunta.

—En España, una buena parte de los jubilados se retiran del mercado laboral con su vivienda completamente pagada. Es una opción, la de retirarse sin tener ninguna carga hipotecaria que pueda lastrar nuestro presupuesto como jubilado. Sin embargo, no todos los ciudadanos pueden (o quieren) adquirir una vivienda durante su vida y financiarla. Existe la opción del alquiler, pero en este caso debemos tener otros ahorros disponibles acumulados para hacer frente a la etapa de la jubilación, porque una parte de la pensión que recibamos irá destinada a pagar la vivienda en la que residamos todos esos años.

—Existen múltiples opciones de ahorro de cara a la jubilación. Los planes de pensiones individuales han sido históricamente los más comercializados. Tienen la ventaja de que no pagan impuestos al ahorrar; esto es, se reduce de la base del IRPF cada año. Pero como nada es gratis en esta vida, cuando recuperemos ese dinero del plan de pensiones al jubilarnos, tendremos que tributar ante Hacienda. Consejo: hagámoslo periódicamente y no rescatemos de una sola vez.

—Cualquier producto de inversión del que nos valgamos para ahorrar de cara a la jubilación debe cumplir una premisa básica: que sea una inversión con carácter más arriesgado hasta que cumplamos los cincuenta años, aproximadamente; que vaya a posiciones mixtas y cada vez más conservadoras a partir de esa edad, a medida que nos acerquemos al retiro, para evitar un agujero en nuestras inversiones a los pocos años de jubilarnos.

8

Invertir en la miseria económica

Suena duro, muy duro. Pero la elevada inflación nos convierte en ciudadanos cada vez más pobres y con menor poder adquisitivo. Como recordaba hace varios meses el presidente de Francia, Emmanuel Macron, tenemos que acostumbrarnos al «fin de la abundancia». Sin embargo, esta realidad contrasta con otra completamente opuesta: después de dos años de pandemia vinculados a las restricciones y la escasez de movimientos, las familias han conseguido ahorrar dinero. No todas, evidentemente, ni mucho menos en la misma proporción si se comparan unos hogares y otros. Pero en términos generales, disponemos de más capital para poder moverlo. Para sacarle rendimiento. El problema es cómo hacerlo. Y, sobre todo, evitar sobresaltos que nos puedan llevar al descalabro económico familiar en pocos meses.

La gran tentación que tiene cualquier pequeño ahorrador para sacarle todo el partido posible a su dinero es acudir a los cantos de sirena que le llegan de sus conocidos: amigos, compañeros de trabajo, cuñados, familiares o, lo que es peor, los mensajes en forma de vídeo de las redes sociales. No dejemos llevarnos por ninguna de estas tentaciones, por muy suculentas que parezcan. Porque precisamente son eso, apariencias que en muchas ocasiones se encuentran muy muy lejos de la realidad.

Hay que partir de varias premisas antes de querer rentabilizar el dinero que hemos conseguido ahorrar en los últimos años, o el patrimonio que hemos acumulado gracias al esfuerzo del trabajo que se ha conseguido materializar. Intentarlo es lícito, pero nada es gratis. Y el riesgo, menos aún. Siempre hay que pagar un peaje por conseguir un buen objetivo. Y cuanto mayor sea ese peaje, superior es el riesgo que se va a asumir.

Se puede tomar como referencia la media de los indicadores económicos, financieros y bursátiles. Si el Ibex-35 —el principal índice de la bolsa española— se ha revalorizado un 5% en un año, podemos buscar inversiones que nos ofrezcan un 10 o un 20%. Pero alcanzar esas cifras cuando las medias son mucho más moderadas implica asomarse al vacío. Entender que nos la podemos jugar tanto para bien

como para mal.

CONSEJO

Una inversión nos puede ofrecer un interés muy elevado, pero si se aleja demasiado de la media del mercado —por ejemplo, podemos tomar como referencia la bolsa española—, entonces debemos ser conscientes de que nos la estamos jugando. Nadie da duros a pesetas.

Otro aspecto antes de adentrarnos en cualquier posibilidad de inversión: una rentabilidad pasada no garantiza una rentabilidad futura. Es decir, que cuando nos ofrezcan un producto porque «ha logrado ganar un 20% en los últimos cinco años», desconfiemos. No es que no haya sido así, sino que esa ganancia no implica que, a partir de ahora, cuando nos adentremos en esa inversión, vaya a lograr el mismo rendimiento.

CONSEJO

Una rentabilidad lograda en el pasado por un producto de inversión no garantiza que ese mismo activo vaya a lograr el mismo resultado a partir de ahora. Cada etapa económica conlleva diferencias que pueden ser insalvables. Las rentabilidades pasadas funcionan como una guía, pero nunca deben convertirse en el único argumento para tomar una decisión final.

Además, a la hora de tomar cualquier decisión, es recomendable entender un aspecto más sociológico que puramente económico: no somos grandes inversores. Somos ahorradores con capacidad para invertir nuestro pequeño patrimonio. Por ello, es necesario huir de los consejos que nos lleguen y hacer creer que un padre o madre de familia con unos ahorros pueden decidir una inversión, moverse con ella como pez en el agua, extraer el máximo rendimiento, lograr el mínimo impacto en impuestos y reinvertirla… y todo eso, además, en poco tiempo y casi sin riesgo.

Es una cuadratura imposible de conseguir. Los ahorradores/inversores pueden realizar sus movimientos si son guiados por un asesor. Pero como no todo el mundo tiene la capacidad económica de contar con un profesional a su lado que le aconseje, es conveniente saber qué camino tomar sin llegar a poner en riesgo nuestro dinero. Porque una familia no tiene el respaldo de grandes bufetes de abogados, gurús financieros o gestores que la puedan acompañar en el camino.

Al clásico depósito

De los más de 2,6 billones de euros que tienen los españoles en sus manos, más de un 40% de ese dinero se encuentra guardado en todo tipo de depósitos y cuentas corrientes. Es el producto clásico de ahorro preferido en España. Y no ha ido precisamente a menos en los últimos años, sino todo lo contrario. Cada vez más hogares prefieren dejar su dinero en el banco y olvidarse de destinarlo a inversiones que parecen muy atractivas, pero con las que también saben que se juegan buena parte de su patrimonio.

La tranquilidad es el gran factor que beneficia a las cuentas de ahorro y los depósitos bancarios. Se transfiere el dinero al producto y se deja reposar. No se va a ganar nada. Es más, incluso las comisiones asociadas pueden acabar por provocar una reducción del dinero disponible. Y ahora, con la inflación en tasas récord desde hace más de tres décadas, el coste de la vida se come poco a poco a este tipo de productos bancarios cuya rentabilidad es prácticamente nula.

Pero son una opción. La gran opción. Y así lo quieren los ciudadanos. Por eso, hay que tener en cuenta las características de un depósito

antes de dejar el dinero metido ahí.

En primer lugar, la ya mencionada TAE. Esto es, el interés que el banco va a dar al titular por ahorrar en ese producto. Hasta 2022, el tipo de remuneración que se pagaba por las cuentas de ahorro apenas superaba en 0%. Sí, el 0%. Es decir, no se gana nada con un depósito, salvo la propia tranquilidad de saber que no va a perder ese dinero. Eso sí, siempre que ese capital no supere los cien mil euros por titular y cuenta protegidos por el Fondo de Garantía de Depósitos.

CONSEJO

A la hora de analizar las condiciones de una cuenta corriente, no solo miremos el tipo de interés, también las comisiones que nos cobra nuestra entidad financiera.

Aunque asumamos que los intereses que nos ofrecen estos productos sean nulos, suelen tener unos gastos asociados. Se trata de las comisiones por mantenimiento que, habitualmente, cada año aplican las entidades por tener esos contratos en activo. Lo más recomendable es vigilar esa tasa cuando nos la cobren para evitar que el banco eleve la cuota sin que nos haya informado de este cambio. No suele ser lo habitual, pero cualquier despiste por parte del cliente deriva en ese tipo de situaciones.

Hasta ahora, la banca no ofrecía dinero por un depósito. Aunque con la nueva etapa de tipos de interés al alza, algunas entidades comienzan a lanzar campañas comerciales con determinados ganchos. Suelen ofrecer una cantidad fija de dinero —cien euros, por ejemplo— a cambio de que se abra una cuenta de ahorro en una entidad. El propósito no tiene por qué ser malo, y nuestro bolsillo lo agradecerá. Pero preguntémonos, ¿a cambio de qué? Nada es gratis. Recordémoslo.

CONSEJO

Los bancos pueden volver a tratar de captarnos con suculentos regalos por un depósito. Pero analicémoslo detenidamente, porque cualquier remuneración —efectivo o regalo— vendrá después gravada por el IRPF.

Por lo general, estas remuneraciones de dinero por contratar un producto de ahorro obligan al cliente que las suscribe a permanecer con ese producto activo durante un periodo concreto que, como mínimo, suele ser de un año. Es decir, nos estamos comprometiendo a tener nuestro dinero en esa cuenta durante doce meses, por ejemplo. Y si lo retiramos antes, posiblemente el banco nos penalizará. En este caso, ¿qué se puede hacer? Antes de firmar cualquier contrato, analicemos si en realidad no vamos a necesitar disponer de ese dinero durante el tiempo al que nos obliga la entidad financiera. Pensemos en gastos extraordinarios que nos puedan llegar, en el «por si acaso». Así evitaremos males mayores.

Por otra parte, debemos recordar que cualquier remuneración que percibamos por un depósito —ya sea dinero en efectivo o algún regalo material de la entidad— tributa ante Hacienda. Esto significa que tenemos que pagar por ello fiscalmente hablando. El tipo tributario para estas remuneraciones se encontraba hasta el año pasado, como mínimo, en el 19%. Es un cálculo que no hemos de obviar porque cuando llegue el momento de presentar la declaración, el fisco se encargará de recordárnoslo. Ya no será tan buen «regalo» del banco.

El mercado bursátil. Solo apto para cardíacos

Si nos consideramos inversores más que ahorradores, podemos dar el paso a la bolsa. Pero solo en ese caso. Y exclusivamente si estamos dispuestos a padecer los rigores del mercado bursátil, en el que un día podemos ganar mucho dinero, pero al siguiente perder prácticamente todo.

Los inversores particulares que deseen probar suerte «por libre» en la bolsa deben dejarse aconsejar por un asesor. Y huir de los peligrosos «soplos» de los «enteradillos». El boca a boca es uno de los hándicap que tenemos que afrontar los pequeños ahorradores en bolsa.

Olvidémonos del «a mí me ha ido bien con este valor» o «este fondo de inversión es el mejor» que nos llegan de nuestros conocidos. Son opciones a valorar, claro que sí, pero nunca nos dejemos llevar por el entusiasmo, a veces convertido en fervor, que muestran ciertos familiares o amigos con sus inversiones bursátiles. Salvo que medie un

certificado oficial, solemos exagerar las ganancias bursátiles y minimizar las pérdidas que se pueden acumular.

Conseguir una rentabilidad razonable de la bolsa no es demasiado complicado, siempre que se siga una estrategia basada en criterios solventes y se planifique la inversión a largo plazo. El corto plazo no es buen amigo de los inversores. Solo los grandes fondos y gestores saben cómo moverse no solo de un día para otro, sino prácticamente minuto a minuto. Y solo ellos tienen las estrategias y las herramientas adecuadas para poder hacerlo.

La inversión en bolsa de un particular ha de hacerse siempre mirando a varios años vista. Los movimientos especulativos tienen que dejarse solo para los bolsistas que siguen muy de cerca la evolución del día a día de los mercados y que cuentan con suficiente capacidad de maniobra para actuar con rapidez.

CONSEJO

Dejemos de mirar constantemente nuestras inversiones bursátiles. Si analizamos de manera exhaustiva todos y cada uno de los movimientos de nuestra cartera de inversiones, nos llevaremos más de un susto diario que nos hará tomar alguna decisión de compra o venta errónea para nuestros intereses. Mantengamos siempre la calma, incluso en etapas de caídas bursátiles.

La clave de la inversión en bolsa, guiada por un asesor financiero independiente, nos llevará a adentrarnos quizás en compañías solventes, reconocidas, líquidas, que distribuyan dividendos ordinariamente y que desarrollen su actividad en sectores económicos potentes.

Una fórmula alternativa de operar en bolsa es hacerlo a través de fondos de inversión. Se trata de productos que incluyen distintos tipos de valores —acciones de diversas compañías— y que son útiles para diversificar nuestro dinero. Porque nunca es recomendable, y menos aún en tiempos de crisis como el actual, dejar todos los ahorros en una sola opción de inversión.

CONSEJO

¿Qué es el largo plazo? Inversiones que se realizan a varios años vista. Hay pequeños ahorradores con valores en su poder desde hace décadas y que siguen ganando dinero. La inversión en bolsa a treinta años vista ha sido prácticamente imbatible frente a cualquier alternativa.

Los fondos de inversión tienen distintas categorías, desde los más conservadores, pasando por los mixtos, hasta los más arriesgados. Además, invierten en empresas nacionales o extranjeras, dependiendo de la categoría del fondo. Un buen asesor nos ayudará a decidirnos por la mejor opción.

En cualquier caso, e independientemente del producto que escojamos para adentrarnos en el mercado bursátil, es necesario recordar que no solo se trata de ganar y ganar. También hay que pagar una serie de peajes con los que hay que contar antes de intentar hacerse rico con este tipo de inversiones.

Todas las casas de valores que permiten operar en bolsa aplican unas comisiones que se exponen en tanto por ciento sobre el efectivo que se utiliza en cada operación. Estas tarifas son variables, por lo que casi siempre el porcentaje disminuye a medida que crece el importe de la operación.

Aunque no hay una regla fija, estas tarifas oscilan entre el 0,25 y el 1% sobre el dinero que se está invirtiendo. La comisión se va reduciendo a medida que crece el volumen de la orden, y puede quedar en un 0,1% si la inversión es muy elevada, por ejemplo. Además, estas tarifas fluctúan según el volumen de la inversión y la entidad financiera.

A estos gastos hay que añadir la comisión que aplica cada banco. Porque para adentrarse en el mercado bursátil la mayor parte de particulares lo hace a través de su habitual entidad financiera, así como los gastos de custodia de los títulos, una labor que realiza tanto la entidad bancaria como la sociedad o agencia de valores.

CONSEJO

Cuando calculemos la rentabilidad estimada que nos proporciona una determinada inversión en bolsa, tengamos en cuenta las comisiones que nos aplica nuestra sociedad de valores, así como el

banco que se encarga de la gestión, para restar esos pagos al posible rendimiento esperado, y no llevarse una ingrata sorpresa.

Por otra parte, todos los movimientos en bolsa se encuentran gravados por el impuesto de la renta (IRPF). En el caso de las acciones, hay que diferenciar los diversos tipos de rentas que generan y que se producen en dos momentos: cuando el inversor las vende o cuando cobra los correspondientes dividendos.

Al vender una acción, se produce ganancia patrimonial si el importe de la venta es superior al de la compra y pérdida si el importe de la venta es inferior al de la compra. Se trata de una ganancia patrimonial que tributa en el IRPF de 2022 de la siguiente forma:

—Si es de hasta seis mil de ganancia, con un gravamen del 19%.

—De entre seis mil y cincuenta mil euros, a un 21%.

—De entre cincuenta mil y doscientos mil euros, al 23%.

—Si es superior a doscientos mil euros, un 26%.

En el caso de que se reciban dividendos en dinero en efectivo, estos ingresos se incluyen en la base del ahorro dentro de los rendimientos del capital mobiliario. En el momento en que se recibe el dividendo el intermediario financiero retiene un 19% del importe percibido. Esta retención es un pago a cuenta del impuesto que habrá que liquidar cuando se haga la declaración del IRPF.

El último canto de sirena. Los bitcoines

Entre los cantos de sirena con los que se encuentra cualquier pequeño inversor, han crecido exponencialmente las criptomonedas. Y lo han hecho con mucha fuerza, auspiciadas por una rentabilidad que no ha parado de crecer… hasta que en algún momento se han venido abajo. Se trata de uno de los productos más golosos, pero también con más riesgos, de los que existen en el mercado.

Cuando se extendieron los confinamientos y el temor se apoderó de las bolsas, el bitcoin cotizaba por debajo de los cinco mil dólares. Doce

meses después se movía en el entorno de los cuarenta y dos mil. Sí: de cinco mil a cuarenta y dos mil. No sobran ceros. Un auge que ningún otro activo ha registrado en tan corto espacio de tiempo. Pero en el último año ha caído casi a la mitad, de nuevo. Y ante esa realidad no hay inversor por el que al menos no pase una vez por su cabeza la posibilidad de adentrarse en la criptomoneda: dinero rápido y fácil. Lo que cualquier ahorrador desea, pero con tanto riesgo como la velocidad a la que se revaloriza o a la que desciende a los infiernos del mercado.

La tentación del bitcoin no habría ido a más si no hubiera sido porque hay varios agentes que han contribuido a fortalecer esta decisión. De hecho, los grandes fondos de inversión ya empiezan a integrarlos en sus carteras.

El gran volumen de las criptomonedas no se registra por los pequeños inversores, sino porque grandes empresas y corporaciones también han profundizado en qué es bitcoin, en el impacto que podría llegar a tener si continúa su adopción y comienzan a añadirlo como ese activo al que destinar un porcentaje para diversificar riesgo y protegerse de la inflación.

Pero el auge de divisas como el bitcoin va mucho más allá y tiene que ver con la incertidumbre económica de los últimos años, la utilidad e intensificación del uso de las tecnologías y medios de pagos alternativos y la llegada de nuevos inversores a los mercados financieros.

El problema precisamente para los bancos es que muchos inversores empiezan a considerar las criptomonedas como activos refugios. Hay inversores que han perdido la confianza en los bancos, en los Gobiernos, en el sistema financiero actual, y consideran que un sistema autónomo y cuyo acceso es posible desde cualquier parte del mundo es más seguro para sus fondos.

CONSEJOS

La criptomoneda no es un activo refugio. Es una inversión de muy alto riesgo con la que podemos llegar a perder todo el dinero destinado a este producto. Por eso, son cada vez más los inversores

que se interesan por una opción atractiva, pero no exenta de riesgos. Ningún activo es malo o bueno de por sí, sino dependiendo del grado de conocimiento que se tiene del mismo y de qué se quiere conseguir con esta inversión. A pesar de los cantos de sirena, es una inversión de una enorme volatilidad que podría depararnos pérdidas muy importantes, y de un enorme riesgo.

* * *

Las criptomonedas deben suponer una parte pequeña de nuestra cartera. Aquella que incluso no nos importe perder todo lo invertido y que no necesitemos a corto plazo.

Aunque la rentabilidad resulte atractiva, se estima que un 78% de los bitcoines en circulación son ilíquidos y difícilmente accesibles. Además, en lo digital hay que extremar las precauciones con la cartera o monedero donde depositemos esas divisas virtuales.

Los asesores financieros insisten en no invertir en algo que no se comprenda, e incluso si se entiende, no invertir más de lo que nos podamos permitir perder. El bitcoin, por ejemplo, es una tecnología incipiente y los riesgos a los protocolos informáticos hay que tenerlos en cuenta siempre.

CONSEJO

Es necesario analizar qué riesgo queremos afrontar, porque la historia pone de manifiesto que todas las burbujas terminan estallando. El pequeño inversor debe preocuparse en analizar los factores que influyen en el movimiento de precios de las cripto, como lo haría en otras inversiones.

Ya en 2018, el Banco de España y la CNMV —Comisión Nacional del Mercado de Valores— advirtieron sobre el riesgo de este tipo de inversiones debido, entre otros factores, a su extrema volatilidad, complejidad y falta de transparencia que las convierten en una apuesta de alto riesgo.

Ambos reguladores destacan los siguientes peligros, que siempre hay que tener en cuenta:

—Ámbito regulatorio. No existe todavía en la Unión Europea un marco que regule los criptoactivos, y que proporcione garantías y protección similares a las aplicables a los productos financieros.

—Desde el punto de vista legal, las criptomonedas no tienen la consideración de medio de pago; no cuentan con el respaldo de un banco central u otras autoridades públicas y no están cubiertas por mecanismos de protección al cliente como el Fondo de Garantía de Depósitos o el Fondo de Garantía de Inversores.

—Se trata de instrumentos complejos que pueden no ser adecuados para pequeños ahorradores, y cuyo precio conlleva un alto componente especulativo que supone incluso la pérdida total de la inversión.

El ladrillo (nunca) falla

La inversión en vivienda ha sido históricamente para los españoles un sinónimo de rentabilidad. A pesar de los pequeños o grandes baches por los que ha atravesado la economía en las últimas décadas, el ladrillo siempre ha reaparecido como herramienta para destinar una buena parte de los ahorros de las familias, obtener una rentabilidad razonable y buscar una fórmula para invertir que no pase por la bolsa, como ocurre en otros países europeos de forma habitual. Sin embargo, los propietarios también han visto cómo sus esperanzas se desvanecían en determinadas épocas, como la anterior gran recesión, cuando la burbuja inmobiliaria estallaba y las valoraciones de sus inmuebles se venían abajo. No importó. Al español le ha gustado invertir en ladrillo, bien como vía para alquilar y obtener un rendimiento, bien

como fórmula para comprar y vender, bien como alternativa al ahorro de cara a la jubilación.

La inversión en vivienda no es de por sí buena ni mala, pero sí hay que tener en cuenta que la revalorización de precios no siempre es exponencial ni vitalicia. Es decir, que hay etapas en las que las valoraciones inmobiliarias pueden desplomarse y después cuesta mucho más tiempo en recuperarse del que han tardado en caer. Además, se hace necesario elegir un mercado donde haya una demanda contrastada y complementaria. Esto es, que se alquile como vivienda de larga duración, vivienda turística e incluso como oficina. Esa opción es mucho más viable en los grandes centros urbanos.

CONSEJO

Valoremos cuál será el uso de nuestra vivienda como inversión: alquiler, vacacional o compraventa. Y en función de ese parámetro, analicemos el mercado.

Si optamos por una segunda vivienda en la costa, siempre es necesario analizar el entorno en el que se encuentra. Si está en una zona muy saturada no vamos a conseguir tanta rentabilidad como esperamos. Y siempre vigilemos si los precios de los últimos meses han ido al alza o a la baja.

Desde un punto estrictamente financiero, vigilando nuestro bolsillo familiar, la vivienda como inversión no puede realizarse solo a través de crédito. Supone un suicidio para cualquier presupuesto. Además, hay que recordar que los bancos no suelen conceder ya más de un 20% del valor de tasación del inmueble que se vaya a adquirir, un porcentaje al que hay que sumar el de los gastos e impuestos, que incluso suponen otro 10%.

CONSEJO

Si nos adentramos en la compra de una vivienda, debemos tener entre el 25 y el 30% del valor de esa propiedad sobre la mesa. Con ese porcentaje haremos frente a la inversión, a los gastos iniciales y a una financiación que no nos puede ahogar el día a día, ya que no se trata de un activo necesario para sobrevivir.

También es cierto que aunque lo básico es contar con ese 25%, para que la inversión no se convierta en un elemento endiablado, lo aconsejable es contar con un tercio del valor de la vivienda para que la economía familiar o personal no se vea tensionada ante cualquier repunte de los tipos de interés o de la inflación, como sucede en estos momentos.

En los últimos años, como consecuencia de la pandemia, buena parte de la demanda ha girado hacia casas unifamiliares o viviendas con terraza y amplias estancias. Pero existe una nueva realidad económica encima de la mesa: los gastos corrientes —electricidad, gas, mantenimiento— son cada vez mayores como consecuencia de la actual situación económica. Y no parece que vayan a relajarse. Por lo que siempre es aconsejable realizar cálculos sobre cuál es el importe de todos esos gastos —que llegan mes tras mes—. Incluso deberíamos valorar varios escenarios porque un alza de la factura de la luz, por ejemplo, nos supondría una importante sangría de nuestro presupuesto familiar para estas viviendas en las que vamos a invertir.

CONSEJO

Analicemos los gastos ordinarios de la vivienda en la que vamos a invertir, sobre todo si es unifamiliar o de grandes dimensiones. Luz, agua o gas son cada vez más caros y pueden suponer un gran recorte en nuestro presupuesto.

Como en cualquier otra faceta de las inversiones, siempre es necesario actuar con prudencia y sin obviar riesgos como la subida de los tipos de interés, sobre todo si va a financiar una parte de la adquisición; la regulación del alquiler en cada momento, ya que en los últimos meses ha cambiado de forma radical; o la normativa turística, si se dirige hacia zonas de costa o de afluencia de visitantes como reclamo.

CONSEJO

Si vamos a comprar para alquilar, no es necesario forzar el importe mensual del arrendamiento para obtener más beneficios. Fijémonos en los precios que hay por la zona, porque si apretamos demasiado al inquilino, podemos acabar ahogándole y finalmente sufrir impagos indeseables.

La cuestión más importante, y la más crucial, al invertir en vivienda es no dejarse llevar por una tentación que pueda estar sobrevalorada. Analicemos qué tipo de propiedad vamos a adquirir, cuál ha sido su revalorización en los últimos años, qué clase de demanda existe en la zona en la que vamos a actuar… Ante la previsión de que nos enfrentamos a un largo periodo de inflación, las viviendas subirán de precio. Cada vez más ciudadanos quieren comprar cuanto antes, pero es necesario conocer bien el mercado, incluso dejándose asesorar.

La experiencia acumulada en otras crisis nos debe dejar ver con claridad los riesgos que asumimos. Durante la anterior burbuja inmobiliaria todo el mundo pensaba que la vivienda siempre subía, y pocos recordaban que en determinadas épocas de la década de los noventa ya hubo caídas de precios. Nos olvidamos rápidamente de estas fases del mercado inmobiliario y solo nos centramos en cuánto va a subir nuestra vivienda.

Conclusiones

—El riesgo no es una palabra inocua; es una realidad con la que hay que contar cuando vayamos a realizar cualquier movimiento con nuestro dinero. Cuanto mayor sea el peaje que estamos dispuestos a asumir para ganar más dinero, mayor será el riesgo que tengamos en cada operación. La cuestión fundamental que debemos hacernos es cuánto dinero estamos dispuestos a perder, o nos permite dejarnos nuestra economía familiar, al invertir. Ahí está la clave.

—Rehuyamos de los consejos de conocidos, amigos, familiares, compañeros de trabajo… Evitemos cualquier asesoramiento del «boca a boca», de lo que nos cuenten en una conversación de barra de bar, de lo bien que le ha ido a una persona al adentrarse en una inversión concreta. Estos cantos de sirena son lo peor que nos puede llegar. Y menos aún si nos dejamos guiar por los mensajes de las redes sociales o los vídeos virales de supuestos expertos económicos. No dejemos llevarnos por ninguna de estas tentaciones, por muy suculentas que parezcan. Porque precisamente son eso: apariencias.

—Rentabilidades pasadas no garantizan rendimientos futuros. Si alguna entidad trata de vendernos las bondades de un producto

porque se ha revalorizado mucho en los últimos años, desconfiemos. Porque esas alzas no tienen por qué repetirse a partir de ahora, ni mucho menos en las mismas proporciones.

—Seamos conscientes de que somos meros ahorradores con capacidad para invertir nuestro pequeño patrimonio. Por ello, es necesario huir de los consejos que nos lleguen y hacer creer que un padre o madre de familia con unos ahorros pueden decidir una inversión, moverse con ella como pez en el agua, extraer el máximo rendimiento, lograr el mínimo impacto en impuestos y reinvertirla…, y todo eso, además, en poco tiempo y casi sin riesgo.

—Los depósitos son el producto preferido por los españoles para invertir. Aunque en realidad es un ahorro, y no tanto una inversión. Estos activos ofrecen la tranquilidad de que se encuentran cubiertos con la protección del Fondo de Garantía de Depósitos (FGD), con hasta cien mil euros por titular y cuenta. Eso sí, la rentabilidad que nos pueda ofrecer el banco es mínima, incluso a pesar de las subidas de los tipos de interés, porque las comisiones también se comen parte de esa remuneración.

—Otra posibilidad es adentrarse en el complejo mundo de la bolsa. Porque los mercados bursátiles son complicados, por mucho que nos digan nuestros conocidos. Es una opción sobre la que se puede actuar con rigor, y esa coyuntura la puede ofrecer un buen asesor independiente.

—El ladrillo también falla. La vivienda también baja de precio. Es la premisa que aprendimos en la gran crisis económica y financiera de 2009 a 2013. Aunque sea uno de los activos preferidos por los españoles, es aconsejable analizar en qué zona se invierte, qué posibilidades de revalorización existen, cómo se encuentra el mercado de alquiler y hasta qué punto podemos endeudarnos para adentrarnos en un inmueble. Porque el cuento de la lechera no siempre se cumple.

—Entre las alternativas que aparecen en el mercado, las criptomonedas se han situado en el epicentro de la polémica. Son verdaderos cantos de sirena al hilo del crecimiento que su cotización ha registrado en los últimos años. Pero muchos de esos activos han subido tanto como después se han desplomado. Es un producto goloso, pero también de los que tienen más riesgos en el mercado. La tentación del bitcoin no habría ido a más si no hubiera sido porque hay varios agentes que han contribuido a fortalecer esta decisión.

9

Impuestos

Pocas veces, muy pocas veces, tenemos en cuenta lo que vamos a pagar en impuestos cuando planificamos cualquier presupuesto familiar. Los tributos se han convertido para los españoles en una especie de rémora a pagar «cuando toque». Sin planificación. Y es lo peor que les puede pasar a nuestros bolsillos. Porque en muchas ocasiones el coste de esos impuestos es tan elevado que se come cualquier expectativa de ahorro, más aún en una etapa económica plagada de incertidumbres que nos acechan de cara al futuro.

Apenas tenemos memoria para recordar qué tipo de impuestos se nos vienen encima en cada una de las operaciones que solemos hacer. Desde una compraventa hasta una herencia, pasando por una donación u otro movimiento que conlleve una ganancia de dinero, aunque sea mínima. Pero están ahí. Llegan en algún momento. Y si no, Hacienda se encarga de recordarnos que nada sale gratis y que es necesario contribuir a las finanzas públicas, cada uno en proporción de lo que recibe como ingreso.

De nada sirve dar una patada hacia delante y olvidarse temporalmente de los impuestos. Porque solo servirá para eso, para librarse de ellos durante unas semanas, a lo sumo, durante unos meses. Y recordemos que quien no cumple con sus obligaciones tributarias no solo se ve expuesto a tener que pagar todo lo que debe al fisco en algún instante, sino también a hacerlo posiblemente con recargos e intereses. Y ahí la factura comienza a incrementarse, echa a andar como una verdadera bola de nieve que se va haciendo cada vez más grande hasta que, a veces, llega a impactar.

Una buena planificación en una época como la actual pasa por introducir la variable de los impuestos en cualquier movimiento que vayamos a realizar. Siempre preguntémonos: ¿qué impuestos tendremos que pagar por lo que estamos haciendo en estos momentos con nuestro dinero? En algunos casos no tendremos que liquidar ningún tributo. Mejor para nosotros. En otros sí. Pero lo más importante es que tengamos en cuenta qué tipo de pago podemos realizar, sobre todo para guardarnos parte del dinero que obtengamos —una venta, una ayuda, etc.— para sufragar el correspondiente

gravamen fiscal.

CONSEJO

Ante cualquier movimiento de dinero que realicemos —ya sea un ingreso o una compra—, preguntémonos siempre si tendremos que pagar algún impuesto. En muchos casos no habrá que hacerlo, pero el mero cuestionamiento nos pondrá sobre aviso y nos permitirá guardar una parte de ese dinero para pagar el impuesto correspondiente en el futuro sin sobresaltos.

De todos los impuestos que soportan los españoles, el de la renta (IRPF) sigue siendo el que más quebraderos de cabeza trae al pequeño ahorrador. En algunos casos, como con la nómina, este tributo ya viene descontado de nuestro sueldo mensual. Un alivio que nos soluciona la propia empresa. Pero aún así existen mil y una condiciones que cambian nuestro perfil ante la Agencia Tributaria. Y después, cuando llegue el momento de presentar la temida declaración, nos daremos de bruces con la realidad fiscal que nos impone Hacienda.

Otros impuestos como el IBI —impuesto de bienes inmuebles—, o el de circulación —impuesto sobre vehículos de tracción mecánica— tienen una periodicidad concreta. Algunos como el de Sucesiones y Donaciones o el de Transmisiones Patrimoniales solo llegan bajo determinados actos o circunstancias vitales. No está de más apuntarse en las agendas físicas o electrónicas cuál es el último día del mes para liquidar estos tributos. Quienes son autónomos y están obligados a pagar el IVA, lo deben hacer trimestralmente. El IBI y el IVTM son impuestos municipales que se pagan una vez al año.

CONSEJO

Apuntémonos en una agenda física o en el móvil cuáles son las fechas en las que termina el plazo de presentación de los impuestos. Una alarma nunca viene mal para no olvidarnos de nuestras obligaciones y evitar las sanciones del fisco por los retrasos.

También existen momentos en los que se puede hacer aún más duro el abono de un impuesto. Sobre todo cuando hablamos de grandes operaciones de dinero que afectan a nuestras vidas, como la adquisición de una vivienda o el reparto de una herencia. Los tributos como el de Transmisiones Patrimoniales, Actos Jurídicos Documentados, Sucesiones o Donaciones constituyen un importante desembolso. Además, el laberinto autonómico en el que se mueven estas figuras fiscales complica aún más una previsión y dificulta el cálculo del importe de la factura que habrá que pagar.

Las ingratas sorpresas de los tributos

Mientras los políticos debaten sobre si es necesario bajar algunos tramos del impuesto de la renta o ajustar las tarifas del IRPF a esta etapa de inflación, que merma todos los presupuestos familiares, el contribuyente puede moverse con este impuesto para evitar un impacto en su bolsillo.

Independientemente de la legislación que se aplique sobre la renta, existen varias estrategias que no implican pagar menos impuestos ni defraudar a Hacienda. Ni mucho menos. Pero que sí sirven para aliviar nuestro bolsillo durante buena parte del año y también para anticipar lo que podemos pagar en la declaración, cuando la tengamos que presentar.

Ningún hogar español cuenta con un gabinete de asesores, como sí tienen las grandes empresas para exprimir al máximo las posibilidades de un impuesto como puede ser el de la renta, con la llamada «ingeniería fiscal». Es decir, aprovechar cada uno de los resquicios que tiene el tributo para tratar de pagar lo mínimo legal posible. Pero sí podemos realizar algunas acciones que nos alivien este momento económico. Por ejemplo, en lo relativo a las retenciones del IRPF. Cuando vamos a presentar la declaración de la renta de un ejercicio fiscal nos podemos llevar la sorpresa de que tenemos que liquidar bastante dinero a Hacienda porque las retenciones a cuenta que nos han practicado durante el año anterior no se ajustaban a nuestro perfil de contribuyente.

Si somos trabajadores por cuenta ajena —empleados—, nuestra

empresa nos aplicará las retenciones correspondientes según las tablas que determina la Agencia Tributaria. Si tenemos un sueldo fijo y sin ningún tipo de variación a lo largo del año, es posible que esa retención que practica la compañía se encuentre muy ajustada. Es decir, está bien realizada y no tendrá efectos negativos en nuestra declaración. Pero nunca está de más vigilar cuál es el tipo del IRPF que nos aplica nuestro empleador en la nómina y calcularlo según las tablas oficiales que se pueden analizar en esta página web de Hacienda: www.agenciatributaria.gob.es

CONSEJO

Calculemos de forma propia cuál es la retención media que nos corresponde dependiendo de nuestros ingresos anuales. Habitualmente las empresas practican las retenciones de forma correcta, pero es necesario analizar el porcentaje de IRPF que nos están aplicando para modificarlo y evitar desagradables sorpresas en la próxima declaración.

El panorama cambia si en vez de un sueldo fijo y estable, nuestro salario tiene variables que se van introduciendo o detrayendo de la nómina a lo largo del año. Puede tratarse de complementos en determinados meses, pagos por objetivos cumplidos que se abonan de manera periódica, etc. Cada vez es más habitual que los trabajadores cuenten con este tipo de conceptos en sus nóminas más allá del sueldo base, que suele quedarse en el mínimo posible y a partir del cual se va incrementando con todo tipo de pagos adicionales y no periódicos.

Aquí llega el primer problema: la empresa puede optar por practicar la misma retención en nuestra nómina durante todo el año, independientemente de esas variables que se puedan ir incluyendo cada cierto tiempo, y que van incrementando nuestra retribución anual. Si así ocurre, es posible que en la declaración de la renta del próximo año tengamos un resultado «a pagar». Y esto es así porque se ha mantenido una retención inicial en nuestra nómina, del 17%, por ejemplo, pero que debería ser de un 20% si se incluyen esos pagos adicionales. Esa diferencia de tres puntos porcentuales entre lo que hemos pagado a Hacienda durante todo el año y lo que realmente deberíamos haber abonado es lo que después resulta en nuestra contra en la declaración.

CONSEJO

Si tenemos dos o más pagadores a lo largo de un año, corremos el riesgo de pagar más a Hacienda en la próxima declaración. La mejor opción es incrementar la retención que nos practiquen mes a mes, para ajustarla a nuestra retribución anual, y así no sufrir un impacto tan importante en la futura liquidación del IRPF. Eso sí, hay que hacerlo siempre que este aumento de la retención no nos suponga un problema para el día a día de nuestra economía familiar.

Por ello, y siempre que su presupuesto familiar se lo permita, es más aconsejable ajustar la retención a cuenta que le practican en la nómina, aunque va a a cobrar un poco menos todos los meses, que enfrentarse a un único pago elevado en la Declaración de la Renta el próximo año. Ese pago al fisco le puede distorsionar verdaderamente su situación económica, al enfrentarse a una liquidación de, por ejemplo, 1000 o 1500 euros de una sola vez. No todos los hogares pueden soportarlo.

Otra casuística que cada vez se da con más frecuencia en un mercado laboral tan dinámico y repleto de sorpresas está relacionada con el cambio de trabajo. Ahora es menos extraño recibir una oferta de otra empresa o buscar un puesto más acorde a nuestras posibilidades profesionales, lo que implica directamente un nuevo sueldo. Y ahí llega otro problema con Hacienda. Si nos encontramos en esta coyuntura, debemos tener en cuenta que el fisco analiza nuestra retribución por año y no por meses; es decir, si ganamos veinte mil, treinta mil, cuarenta mil euros al año en su conjunto. Independientemente de si hemos trabajado en una empresa en la que cobrábamos menos y después hemos pasado a otra en la que ganamos más.

Como Hacienda solo considera el sueldo anual acumulado, aunque sea entre varias empresas, si cambiamos de trabajo es conveniente también ajustar nuestra retención para no llevarnos una ingrata sorpresa en la próxima declaración. Si las posibilidades económicas familiares nos lo permiten, es más aconsejable solicitar un aumento de la retención que nos aplique la nueva empresa, aunque sea a costa de ganar algo menos mes tras mes. Para así llegar a fin de año con una retención media que se encuentre más acorde a lo que después nos va a exigir la Agencia Tributaria cuando rindamos cuentas con este organismo el año siguiente.

No comparemos las condiciones de nuestra nómina con la de algún compañero. Más allá de que cada uno tenga un sueldo bruto anual distinto, en la nómina aparecen las condiciones socioeconómicas en materia de IRPF. Los hijos son, fundamentalmente, las circunstancias familiares que determinan una fiscalidad inferior junto con otras características que hacen imposible la comparación.

El hecho de tener dos pagadores diferentes no implica una penalización de Hacienda, aunque la opinión generalizada así lo crea. El problema fiscal es que cada empresa nos retiene en función de lo que ganamos en cada una de ellas, y no en el conjunto del año. Por ello, ante este tipo de coyunturas, está en la mano del contribuyente pedir un ajuste de su IRPF dentro de las posibilidades que permite la ley.

El calendario fiscal al que está sometido el contribuyente español le lleva en ocasiones a la confusión, pero, sobre todo, impide una planificación, más aún en etapas tan tensas como la actual. ¿Cómo planear el pago de impuestos en un momento en el que la inflación devora la cesta de la compra?, se preguntarán muchos. Es más, ¿se puede realizar esa previsión? ¿Hay margen para que un pequeño ahorrador sin demasiados conocimientos tributarios pueda anticiparse? Sí, lo puede hacer. Y lo debe hacer. Es otra vía para calmar su presupuesto.

La declaración de la renta se presenta siempre entre los meses de abril y junio de cada año. Pero la liquidación de ese impuesto se refiere a los ingresos y los gastos que haya tenido el contribuyente el año anterior. Es decir, hasta el 31 de diciembre del ejercicio previo. Diciembre es el verdadero mes de la declaración de la renta. Pero del año anterior. Por tanto, el movimiento con el patrimonio que nos permita minimizar el impacto del IRPF debemos realizarlo antes de que finalice el año anterior.

CONSEJO

Cualquier decisión que tomemos con nuestro patrimonio debemos hacerlo antes de que finalice el año. Porque en la declaración del próximo ejercicio se tienen en cuenta los movimientos registrados hasta el día 31 de diciembre. Nunca más allá.

Además, es más que recomendable realizar incluso unos cálculos que muy pocos ciudadanos efectúan: simular cómo va a ser la declaración de la renta del próximo año, pero antes de que finalice el mes de diciembre. Existen varias aplicaciones y simuladores de cálculo, entre ellos el de la web de la Agencia Tributaria. El organismo suele incluir cada final de año un autocálculo online de lo que será nuestra futura declaración.

CONSEJO

Durante el mes de diciembre, a medida que se acerca el final del año, es conveniente realizar un cálculo, aunque sea bruto, de nuestra próxima liquidación del IRPF. Lo podemos hacer con los programas que ofrecen en la Agencia Tributaria. A partir de ahí, visualizaremos un resultado aproximado que nos permitirá tomar alguna decisión antes del 31 de diciembre para mejorar ese resultado final.

En esos programas, el contribuyente se hace una idea de cómo le saldrá la declaración y, por tanto, qué puede hacer con su dinero antes de que finalice el año para mejorar ese resultado. Se trata de calculadoras en las que es necesario incluir algunos datos básicos como la remuneración anual que se ha cobrado, aunque sea en varias empresas. Hay que recopilar todas las nóminas del año en cuestión y sumar conceptos como la remuneración bruta, lo que hemos pagado en IRPF a través de las retenciones y las cuotas sociales abonadas a la Seguridad Social cada mes por parte del empleado. También es necesario incluir datos relativos a nuestros ahorros, como los intereses que nos han podido generar una cuenta o un depósito, así como lo que hayamos ganado ese año por vender unas acciones o salirnos de un fondo de inversión, si lo hemos hecho. E incluir los dividendos que nos haya pagado la empresa en la que tenemos valores invertidos. No olvidemos que, si tenemos un piso alquilado, debemos incluir esos datos del arrendamiento que paga nuestro inquilino. O si hemos vendido una propiedad inmobiliaria, apuntarlo en nuestro caso.

Por supuesto, en ese cálculo no podemos obviar varios conceptos que mejorarán nuestro resultado. Por una parte, lo que hayamos pagado de hipoteca durante todo el año, si tenemos derecho a la deducción por vivienda, y las aportaciones a nuestro plan de pensiones, si lo tenemos, o las cuotas satisfechas a sindicatos, por ejemplo.

CONSEJO

La desgravación por vivienda habitual es el beneficio fiscal más importante del IRPF. Solo afecta a quienes adquirieran una propiedad antes de 2013. Permite desgravar un 15% de todo lo aportado durante un año tanto en las cuotas hipotecarias como con el importe del seguro del hogar.

El resultado que nos ofrezca ese simulador no va a ser exactamente el de la próxima declaración de la renta, porque se trata de una estimación, pero sí podemos hacernos una idea de si tenemos que pagar o nos devolverán dinero, y de qué cuantía aproximada tratarse. Y a partir de ahí, actuar. Por ejemplo, en lo relativo a la hipoteca, tenemos derecho a deducirnos el 15% de las cantidades destinadas a estos préstamos quienes adquirieran una vivienda habitual antes del 1 de enero de 2013. Todo lo que paguemos anualmente nos lo podemos desgravar. En los últimos años, con los tipos de interés en negativo, las cuotas hipotecarias cayeron y, en su conjunto, no llegaban a superar los nueve mil quince euros que, como máximo, se aplican a la bonificación fiscal por vivienda habitual. Calculemos lo que hemos pagado hasta diciembre en nuestras cuotas hipotecarias y si no alcanzamos esa cuantía, es recomendable aportar la diferencia para reducir nuestra deuda y, al mismo tiempo, mejorar el resultado de la futura declaración.

Algo similar podemos hacer si tenemos un plan de pensiones individual. El importe máximo se encuentra ahora establecido en los dos mil euros al año. Si no hemos superado esa cuantía a lo largo del ejercicio, y si los ahorros nos lo permiten, podemos aportar a nuestro plan como fórmula de ahorro de cara al futuro y también como vía para evitar un impacto fiscal importante en el IRPF.

CONSEJO

Aunque la limitación de los planes de pensiones es cada año mayor, aprovechemos las aportaciones al ahorro para reducir nuestra base imponible.

Cualquiera de estos movimientos debemos realizarlos antes de que llegue el día 31 de diciembre. Una vez pasada esa fecha, se cierra el ejercicio fiscal y Hacienda solo considerará los datos de nuestro patrimonio hasta final de año para elaborar la declaración a presentar a partir de abril del siguiente.

Otro momento crucial llega precisamente cuando hay que presentar la declaración, porque en el famoso borrador que Hacienda nos envía no siempre se incluyen todos los datos económicos que nos corresponden.

La premisa es no acatar con una venda en los ojos lo que Hacienda nos está comunicando. La mejora en todos los procesos tributarios del fisco ha logrado desarrollar un sistema muy eficiente, y casi envidiable en otros países de nuestro entorno, a la hora de liquidar el impuesto de la renta. Tiene agilidad, facilidad y es muy efectivo, pero también cuenta con algunas fallas a las que hay que atender.

CONSEJO

No nos fiemos del borrador de la declaración de la renta. Aunque nos lo haya elaborado Hacienda, puede contener errores y, sobre todo, faltar datos importantes para el resultado final de nuestra liquidación del IRPF.

En primer lugar, las fallas que están relacionadas con el propio borrador del IRPF que nos comunica Hacienda cada año. No tiene por qué incluir todas las posibilidades que nos ofrece la declaración, ni siquiera incorporar todos los datos de nuestros ingresos. No suele ser lo habitual. El sistema tributario tiene rastreados y monitorizados todos nuestros movimientos patrimoniales, pero también flaquea en ocasiones. Por ello, es recomendable analizar todos los ingresos que se incluyen en ese documento, y, lo que es más importante, conocer cuáles son las bonificaciones y reducciones a las que tenemos derecho como contribuyente. Porque Hacienda no siempre las incorpora, ofreciendo un resultado final del IRPF mucho más perjudicial para nuestro bolsillo del que realmente nos correspondía.

Otro aspecto que, en ningún caso, Hacienda incluye en nuestro borrador son las deducciones autonómicas a las que tengamos derecho. Aquí sí que hay que rastrear todas y cada una de las desgravaciones fiscales del IRPF que nuestra comunidad autónoma tenga aprobadas cada año para reducir la cuota final del impuesto. Y son cada vez más numerosas: están relacionadas con nuestra situación familiar, cuidado de menores o mayores, inversiones, donativos, etc. Eso sí, tendremos que cumplir los requisitos que la mayor parte de las comunidades autónomas imponen para aplicarnos esa deducción. Pero no dejemos escapar esta oportunidad, porque nuestro bolsillo también nos lo agradecerá.

CONSEJO

Incluyamos las deducciones autonómicas a las que podemos tener derecho en nuestra declaración de la renta porque el borrador de Hacienda nunca las incorpora. Puede aliviar la factura final. Si hacemos la declaración por nuestra cuenta, revisemos las desgravaciones. Si nos la confecciona un asesor fiscal, indiquémoslo. Y hagamos lo mismo si recurrimos a los técnicos de Hacienda para presentar el IRPF.

A lo largo de este capítulo hemos recordado en varias ocasiones que nadie nos va a dar nada gratis. Que todo tiene su precio y su cara B. Incluso las ayudas que podamos recibir. Ese es el principal hándicap de muchas subvenciones públicas, que hacen las delicias del presupuesto familiar cuando se reciben, pero que después desmontan ese mismo presupuesto cuando Hacienda nos obliga a tributar por ese dinero. Es decir, a pagar una parte de impuestos por lo recibido.

No son casos tan extraños. Salvo determinadas subvenciones, gran parte de las ayudas públicas destinadas precisamente a los colectivos más vulnerables después tienen que ser trasladadas a la declaración de la renta y llegan a obligar a realizar un pago inesperado para nuestros bolsillos. Siempre saldrá mejor recibir la ayuda, aunque haya que pasar por la ventanilla del fisco, que quedarse sin ella.

CONSEJO

Cuando recibamos una ayuda pública o subvención, preguntemos si estamos obligados a tributar por ella. Así sabremos si destinar en el futuro una parte de ese importe al pago del IRPF. Una ayuda ahora puede suponer un lastre en el futuro. Calculemos su impacto económico.

Pero para evitar problemas, lo más aconsejable es que en el momento en el que solicitemos una subvención o cualquier tipo de apoyo público económico nos informemos de si estaremos obligados a tributar por ese dinero cuando presentemos la declaración de la renta el próximo año. Si es así, la opción más eficiente pasa por reservar parte de ese dinero de la ayuda de cara al pago del impuesto. Así, ya tenemos asegurada esa liquidación del IRPF sin tener que llevarnos ningún susto. Si no lo hacemos, lo más probable es que gastemos toda la ayuda y en el momento en el que Hacienda nos exija su tributación, nos encontremos con menos dinero del esperado para abonar ese compromiso con la Agencia Tributaria.

Hacienda califica como ganancia patrimonial estas subvenciones —es decir, con un gravamen mínimo del 19%— sobre lo ingresado. Entre ellas, se encuentran, por ejemplo:

—Subvenciones por adquisición o rehabilitación de vivienda habitual.

—Subvenciones por la reparación de defectos estructurales en la vivienda habitual.

—Ayudas públicas para el pago del IBI.

—Ayudas públicas derivadas del Plan Renove de los bienes de los que se trate (electrodomésticos, calderas, ventanas, aire acondicionado etc.).

—Ayudas públicas para la instalación de rampas, ascensores, aunque se instalen para mejorar la movilidad.

—Ayudas públicas al denominado Programa de Incentivos al Vehículo Eficiente (PIVE). Si los beneficiarios son contribuyentes del IRPF que no realizan ninguna actividad económica son una ganancia patrimonial.

Sin embargo, cuando la obtención de la ayuda en sí no está ligada a un elemento patrimonial, y no se califica como rendimiento del trabajo o de la actividad económica, no tributa ante Hacienda. Se trata, por ejemplo, de la renta básica de emancipación o los bonos

culturales. Aunque las ayudas se instrumenten mediante entrega de los bonos para su descuento en productos y servicios culturales, su tratamiento es el de ganancia patrimonial.

La elaboración de la declaración de la renta es compleja y es necesario siempre dejarse asesorar antes de presentarla. Porque pueden existir subvenciones por las que no haya que pagar impuestos —como la renta básica de emancipación—, pero que sí tienen que ser incluidas en la declaración aunque sea de forma «testimonial».

Este es un error que suelen cometer muchos contribuyentes al dejar de lado la incorporación de esos datos en su IRPF, aunque no vayan a pagar por ellos. Debemos tener en cuenta que la declaración de la renta es una radiografía de todos nuestros ingresos de un año fiscal, independientemente de que por ellos tengamos que pagar el impuesto o no.

Conclusiones

—Los impuestos forman parte de nuestras vidas y no hay mejor camino que el de asumir esta realidad y, sobre todo, incluir la variable tributaria dentro de cualquier previsión económica o presupuesto familiar que vayamos a elaborar. Los impuestos están ahí, aunque no los veamos. Y es peor que aparezcan al final del camino, destrozando cualquier expectativa, que tenerlos en cuenta desde el principio.

—El del IRPF es el tributo que más nos afecta como personas físicas. Lo vemos en las nóminas del trabajo e incluso en las de las pensiones. La renta se adentra en todas las casas. Por ello, es aconsejable una buena planificación.

—Aunque habitualmente presentamos la declaración de la renta antes de cada verano (entre los meses de abril y junio del año correspondiente), lo más aconsejable es actuar antes de que acabe el ejercicio fiscal al que hace referencia esa liquidación del IRPF. Es decir, diciembre del año anterior es el mes clave para cuadrar nuestras cuentas y esperar que la declaración no suponga un bache. Hasta ese momento se pueden realizar aportaciones a planes de pensiones, ajustar la retención a cuenta, amortizar parte de la hipoteca si tenemos derecho a la deducción previa a 2013, etc.

—En el instante de realizar la declaración no hay que fiarse siempre y a pie juntillas de lo que diga el borrador que nos envíe Hacienda.

Recordemos analizar detenidamente todos nuestros ingresos y, sobre todo, estudiar si tenemos derecho a alguno de los beneficios fiscales de ámbito estatal, o los que aplique nuestra comunidad autónoma, para cuadrar mejor esa liquidación de la renta.

—El cambio de residencia fiscal para intentar beneficiarse de la legislación tributaria de otra comunidad autónoma no es tan sencillo. En el caso del IRPF, hay que justificar que se reside más de 183 días al año en otra comunidad para poder cambiar el domicilio fiscal ante la Agencia Tributaria.

10

Las herencias

La transmisión de cualquier tipo de bienes de padres a hijos garantiza un respaldo para estos últimos, aunque también puede suponer una fuente de conflictos entre quienes están esperando dinero, una propiedad o un negocio. No todas las familias pueden permitirse el lujo de dejar a sus seres más queridos una parte de su patrimonio en vida o anticipar cómo va a ser el reparto futuro, sin sobresaltos, después de una vida trabajando.

La sociedad española ya comprobó en la gran crisis financiera cómo los jubilados se convirtieron en el escudo al que se acogieron muchos desempleados para sobrevivir económicamente a una recesión que llevó la tasa de paro hasta por encima del 25%. Más allá de esa protección, las herencias o las donaciones también han servido para que los padres —que puedan— ayuden a los hijos —que lo necesiten —. No todos los hogares tienen el mismo patrimonio para hacerlo. Pero quienes sí hayan acumulado capital, inversiones o propiedades durante su vida pueden plantearse si, llegado este momento de incertidumbre, deben ir traspasando a sus descendientes parte de esa riqueza financiera y evitar que su economía familiar se resienta.

Más allá de la mera decisión, realizar una donación en vida —o recibir una donación en vida— no es jurídicamente fácil. Hay que atender siempre a cada una de las obligaciones que vienen impuestas por la ley: básicamente, se trata de no beneficiar a unos hijos frente a otros. No solo ahora, sino en el momento en el que en el futuro se reparta esa herencia mermada por las donaciones en vida.

Además, las donaciones vienen muy condicionadas por la fiscalidad. Es decir, por los impuestos que hay que pagar por transmitir esos bienes. Sobre todo porque el laberinto autonómico ha dejado importantes diferencias tributarias entre unas comunidades autónomas y otras a la hora de realizar este tipo de transacciones.

De hecho, hay padres que quieren regalar a alguno de sus hijos su vivienda, y al resto, resarcirles con una cantidad económica; otros prefieren transferir dinero a sus descendientes cada vez que lo precisen por alguna necesidad familiar; y cada vez más padres anticipan el reparto de su patrimonio antes de que fallezcan para

evitar posibles discrepancias entre sus descendientes. Se trata de dejarlo todo bien amarrado a través de las donaciones en vida.

La supervisión que los propios testadores —quienes otorgan una herencia— hacen del reparto de sus bienes en vida puede resultar beneficiosa desde el punto de vista legal, fiscal e incluso psicológico para la familia. Pero para llegar a ese Nirvana fraternal, hay que cumplir exigentes requisitos que se establecen en el Código Civil para que las donaciones sean escrupulosamente correctas y nadie pueda revocarlas en el futuro. Con esta clase de transmisiones se puede dividir el patrimonio y evitar que las disputas tras el fallecimiento de los testadores acaben incluso en juicios testamentarios, además de peleas, conflictos y rupturas familiares. Pero, sobre todo, las donaciones son convenientes frente a las sucesiones desde el punto de vista fiscal. Tradicionalmente han sido operaciones sobre las que se han cebado las administraciones para sacar una buena partida tributaria. Pero en los últimos años cada vez más comunidades autónomas han optado por reducir el impacto tributario de las donaciones, en paralelo también al de las sucesiones, con el fin de fomentar la actividad económica en sus territorios. A pesar de los últimos beneficios fiscales incorporados a la legislación y de la tranquilidad familiar que aporta una donación, hay que analizar si en realidad conviene hacer esta transmisión y calcular el coste que pueda tener.

La mejor forma de repartir… en vida

Las donaciones en vida tienen la ventaja de que se reparte el patrimonio familiar sin necesidad de esperar al fallecimiento. Eso sí, contando con las opiniones de todos los implicados. Sin embargo, la primera limitación de cualquier transmisión de este tipo es que no se puede dar ni recibir por donación más de lo que se pueda dar o recibir en la herencia. Es decir, que debe dejarse a los hijos lo que suponga dos tercios del valor de los bienes de la herencia. ¿Y cuáles son esos tercios de la herencia?

A modo general, la legislación española establece cómo se debe repartir una herencia y el testador no puede salirse de esos límites. La divide en tres tercios: el de legítima, el de mejora y el de libre disposición.

El tercio de legítima es la parte de la herencia de la que el testador no puede disponer libremente porque la ley la reserva a los herederos

forzosos o legitimarios. En concreto, abarca a los hijos y descendientes —nietos y biznietos—; a falta de estos serán los padres y ascendientes —abuelos— y el cónyuge, que siempre será legitimario, si bien su legítima es en usufructo, según recoge el Código Civil. Digamos que este tercio es el que deben recibir todos los herederos sí o sí por ley, como mínimo.

El segundo tercio es el de mejora. De esta parte de la herencia el testador solo puede disponer para mejorar los bienes destinados a sus hijos o nietos. Por tanto, la mejora puede ser repartida en partes iguales o distintas, concediendo más a unos que a otros o no dejando nada de ese tercio a alguno de ellos. El último y tercer tercio es el de libre disposición. Es decir, se puede dejar a quien se quiera, con total libertad. A quien se desee.

CONSEJO

No se puede repartir entre los descendientes en vida más allá de lo que la legislación establece para la sucesión. La donación es una especie de anticipo, pero no sirve para perjudicar a unos y beneficiar a otros más allá de lo que determine el Código Civil estatal o el de la comunidad autónoma en la que residamos.

Estas son las características básicas del reparto de herencias según determina el Código Civil. Pero hay varias comunidades autónomas que cuentan con legislación propia en materia de repartos sucesorios. Por ejemplo, Cataluña cuenta con un Código Civil propio, independiente del común que rige en otras muchas comunidades. Por ello, ante cualquier duda, es necesario tener en cuenta esta especificidad territorial que también existe en Aragón, Baleares, País Vasco, Navarra y Galicia, cada una de ellas con sus propias características y limitaciones en términos de herencias.

En cualquier caso, e independientemente de cómo establezca la ley ese reparto mínimo, existen muchas dudas a la hora de establecer la distribución de unos bienes procedentes de una sucesión. Porque no es lo mismo determinar el valor de un inmueble que hacerlo con una cuenta donde se especifica exactamente el dinero disponible. Su liquidez hace viable un reparto rápido y transparente. En este sentido, hay que saber que el legitimario tiene derecho a una cuantía, pero no a unos bienes concretos.

La cuantía a repartir es, en cualquier caso, la que corresponde a la tercera parte de la cantidad que resulte del valor de los bienes de la herencia en el momento del fallecimiento del causante. A ella se le restan las deudas y los gastos de última enfermedad y entierro, y se le suma el valor de los bienes que el causante hubiera donado durante los diez años previos a su muerte. Esta cuarta parte, resultante de las operaciones anteriores, es la suma que se reparte entre todos los legitimarios.

La valoración de los bienes de una herencia es uno de los procesos más complejos que existen. Porque, en muchas ocasiones ni unos ni otros se ponen de acuerdo para determinar ese valor de un bien, como puede ser el de un inmueble, para llegar a repartirlo. El que suele quedárselo «tira» del valor hacia abajo. Y viceversa. Quienes van a recibir dinero, lo hacen al alza.

CONSEJO

Valorar los bienes de una donación o una herencia es una tarea complicada si los beneficiarios no se ponen de acuerdo. Pueden acudir a la figura de un tasador, un experto que se lo calcule, porque más allá del dinero de una cuenta bancaria, el resto de propiedades, como las inmobiliarias, no tienen una tasación fija y que acepten todos de primeras.

Existen varias referencias a las que acudir, pero al final no deja de ser un pacto entre herederos el que logrará desatascarlo. En cualquier caso, sí que hay una cuantía mínima a valorar que viene determinada por la Administración y de la que el notario puede dar como referencia «suelo» a la hora de repartir. A partir de esa cantidad, el acuerdo está abierto.

Se puede acudir a un tasador para que determine el valor de una vivienda y consignar entre los herederos que, diga lo que diga ese profesional, se aceptará. También se puede valorar de forma independiente a través de buscadores de internet con otras viviendas en la zona que se estén vendiendo en ese momento. Pero hay que diferenciar el valor de mercado —el que tiene una casa que se intenta vender entre particulares— del valor hereditario, que no tiene por qué ser el mismo al tratarse de un pacto entre familiares.

CONSEJO

Las deudas también se heredan. Cuando se acepta una herencia se hace con todo lo que el fallecido haya dejado. Pueden ser propiedades o bienes, pero también créditos sin pagar y otro tipo de deudas. En caso de duda, la mejor opción es aceptar la herencia a beneficio de inventario. Es decir, calculando antes qué bienes hay y qué deudas para saber si el resultado es positivo o negativo.

Por otra parte, en una herencia es probable que también se herede una deuda. El Código Civil establece que los impagos que tenga un fallecido deben ser abonados por los herederos. Por tanto, cuando aceptamos una herencia, se aceptan todos los bienes, pero también las obligaciones del fallecido, de tal manera que es perfectamente posible que una herencia suponga más gastos que beneficios patrimoniales.

Una vez conocida la realidad de la herencia, la legislación entiende que una donación es el reparto de bienes que se realiza como anticipo de la herencia. El problema surge porque, a veces, al realizar una donación no se tiene en cuenta su valor ni su repercusión futura. Ante esta situación, los herederos que no se han beneficiado de estos regalos en vida podrían impugnar el reparto.

Para evitar estos problemas es conveniente calcular el patrimonio total que tengan los padres —vivienda, productos de ahorro, inversiones bursátiles, etc.—, después, retirar dos tercios de ese valor conjunto de los bienes, sabiendo que un tercio corresponde a todos los herederos y el otro es, para, al menos, uno de ellos; y, a partir de esta cifra realizar las donaciones en vida, conociendo lo que a cada hijo le pertenecería por ley. De este modo el valor de los bienes que los descendientes reciban mediante donaciones habrá que restarlo a lo que teóricamente les correspondería en la sucesión tras el fallecimiento de los padres.

CONSEJO

Si queremos ayudar a un hijo en vida, todo lo que le donemos tendremos que reflejarlo posteriormente en el reparto de la herencia. Y el resto de descendientes, si los hubiera, lo puede reclamar como parte de la sucesión que ya no le correspondería llegado el momento.

El principal problema legal que tienen las donaciones es que existe la obligación de incorporarlas al cálculo de toda la masa hereditaria —conjunto de bienes de la familia— en el momento de la sucesión.

Si se realizan las donaciones con la máxima exactitud posible —hay que tener en cuenta que el valor del patrimonio cambia y puede alterar el resultado final—, estas transmisiones no conllevarán ningún problema en el futuro. Siempre que se haga de forma proporcional entre todos los herederos, lo lógico es que después no haya que tocarlas, porque no perjudicarán a la legítima. Incluso, pueden ir a parar a terceros —amigos, conocidos de la familia, etc.—, siempre que cumplan con las exigencias legales. Es decir, que no perjudiquen la legítima de los herederos forzosos.

Si estamos dispuestos a transmitir parte o algo del patrimonio en vida, no todos los bienes pueden ser reclamados posteriormente por alguno de nuestros hijos a la hora de realizar el cálculo total de la herencia. Existen determinados bienes patrimoniales que, por sus características, no cuentan a la hora de repartir la herencia. Por ejemplo, las donaciones hechas de abuelos a sus nietos. Tampoco lo son las realizadas al cónyuge del descendiente. Aunque si son hechas por los padres a los dos, el hijo estará obligado a incorporar la mitad de lo que hubiera recibido en vida al cálculo de la herencia.

En ningún caso se tienen en cuenta los gastos habituales que los padres realizan para mantener a sus hijos en su vida diaria, como son los relacionados con la educación, los alimentos, la curación de enfermedades, el aprendizaje, la ropa de vestir ni los regalos de costumbre. Tampoco lo son los gastos para cubrir las necesidades especiales de los hijos discapacitados ni los que se destinen a la carrera de los descendientes.

En muchas familias surgen rencillas a la hora de calcular determinados regalos que los padres han dado a algún hijo. Para los receptores, se trata de «detalles», y para el resto de hermanos son bienes que hay que considerar. En estos casos, son estos hijos agraviados los que cuentan con el respaldo de la ley, porque el Código Civil establece que son consideradas donaciones en vida —hay que incorporarlas al cálculo de la herencia—, tanto los regalos de boda —joyas, vestidos y equipos—, aunque solo cuando excedan en un décimo del valor del testamento; así como las cantidades satisfechas

por los padres para pagar las deudas de sus hijos, conseguirles un título de honor y otros gastos similares.

Existe la posibilidad de realizar otro tipo de donaciones, como las condicionadas —cuando dependen de un acontecimiento futuro e incierto—, las modales —en las que se expresa un motivo, finalidad o deseo— y las onerosas —cuando se impone al donatario un gravamen inferior al valor de lo que se está transmitiendo—. El artículo 647 del Código Civil establece que estas donaciones pueden ser revocadas cuando el donatario haya dejado de cumplir alguna de las condiciones que el donante impuso.

Además, la revocación de las donaciones también se argumenta cuando exista causa de ingratitud —si el donatario ha cometido algún delito contra el donante o le ha negado alimentos— o cuando el donante tenga hijos después de haber realizado una donación a otros descendientes anteriores. El plazo para presentar una donación por ingratitud es de un año; y si aparecen descendientes desconocidos, de cinco años.

Pero ¿también hay que pagar?

Cualquier transmisión patrimonial entre padres e hijos, ya sea preparada en vida o como consecuencia de un fallecimiento, tiene que pasar por la caja de Hacienda. Y su coste no es baladí. Aunque depende en buena medida de los familiares afectados —cuanto más cercanos, menor es el importe a abonar— y de la comunidad autónoma en la que se produzca esa transmisión.

Aunque existen unos tipos mínimos estatales en el impuesto de sucesiones y donaciones, las comunidades autónomas hacen uso de su competencia en materia fiscal para introducir todo tipo de gravámenes inferiores al estatal, bonificaciones y reducciones de la cuota. El sudoku de este impuesto se ha ido ensanchando en los últimos años, incluso provocando que una parte de las donaciones se haya trasladado a otras comunidades para evitar el pago de impuestos.

En general, podemos clasificar la fiscalidad en el impuesto de sucesiones entre las comunidades autónomas con estos criterios, con la legislación en vigor en 2022:

—Sucesores del grupo I (esto es, descendientes y adoptados menores

de veintiún años). Las comunidades donde solo pagan importes simbólicos son Andalucía, Asturias, Baleares, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Extremadura, Galicia, Madrid y Región de Murcia, así como los territorios forales. Un segundo grupo de territorios donde no pagan si no superan determinados límites es el caso de La Rioja o Aragón. Cataluña regula una bonificación inversamente proporcional a la base imponible. En la Comunidad Valenciana la bonificación es algo menor y en Castilla-La Mancha las bonificaciones se aplican en función de la base.

—Sucesores del grupo II (cónyuge, descendientes, ascendientes y adoptados de veintiún o más años). Las comunidades que prácticamente liberan de tributación a este grupo son, además de los territorios forales del País Vasco, Andalucía, Cantabria, Castilla y León, Extremadura, Madrid y Región de Murcia. Otras comunidades como La Rioja dejan casi sin tributación a los contribuyentes con bases menores de cuatrocientos mil euros, y Aragón a los contribuyentes con bases menores a quinientos mil euros. En Asturias no se gravan estas herencias cuando la base imponible no supera los trescientos mil euros y se aplica una tarifa del 21,25 al 36,50%. En Galicia la tarifa para estos familiares, además de una reducción de un millón de euros, tiene tipos del 5 al 18%, muy por debajo de la estatal. Canarias y Cataluña aplican bonificaciones decrecientes según crece la cuota o base. En la Comunidad Valenciana la bonificación es del 50%. En Baleares la tarifa es del 1 al 20%, aplicándose el primer tipo hasta bases de setecientos mil euros. Y Castilla-La Mancha tiene bonificaciones del 100 al 80% para la base liquidable que exceda de trescientos mil euros.

—Sucesores del grupo III (colaterales de segundo y tercer grado, ascendientes descendientes por afinidad) y IV (colaterales de cuarto grado, grados más distantes y extraños). En Canarias se regula una bonificación del 99,9% cuando la cuota es menor de cincuenta y cinco mil euros, y el exceso se bonifica de forma decreciente a medida que aumenta la cuota, como para el grupo II. En Madrid se regulan dos bonificaciones: 15% para hermanos del causante y 10% para los tíos y sobrinos del causante por consanguinidad. En Galicia la reducción por la adquisición de explotaciones agrarias se aplica hasta el cuarto grado.

En el caso de las donaciones, los beneficios fiscales generales entre comunidades autónomas son los siguientes:

—En los grupos I y II se establece una bonificación del 100% en Cantabria y 99% en Andalucía, Castilla y León, Madrid y en la Región de Murcia. En La Rioja la deducción es del 99%, en general, o del 50% si la base liquidable supera los cuatrocientos mil euros. En Castilla-La Mancha se aplica una bonificación desde el 95 al 85% (a partir esta última de doscientos cuarenta mil euros). En Baleares solo se paga el 7% de la base liquidable. En Canarias se bonifica al grupo I en un 99,9% y al grupo II cuando la cuota no supera los cincuenta y cinco mil euros, y de manera decreciente en adelante. En Aragón existe una bonificación del 65% para bases iguales o menores de quinientos mil euros. Cataluña y Galicia han establecido una tarifa para estas donaciones entre parientes cercanos con tipos del 5 al 9%.

—Por su parte, en el grupo III, en la Región de Murcia los donatarios tienen una bonificación del 99%; Madrid establece una bonificación del 15% para hermanos del causante y otra del 10% para los tíos y sobrinos del causante por consanguinidad; y en Canarias se les bonifica el 99,9% si la cuota no supera cincuenta y cinco mil euros, sobre el exceso, la bonificación decrece según aumenta la cuota también en el IV.

En materia de impuestos, la plusvalía del muerto es un concepto que hace referencia a la declaración que habría que efectuar sobre las ganancias o pérdidas originadas en el patrimonio de una persona fallecida, al transmitir esta determinados bienes mortis causa —es decir, a través de herencias o legados—.

Transmitir los bienes a los herederos a través de la herencia supone una ganancia o una pérdida en el patrimonio del fallecido que, tal como indica la ley, debería ser declarada. La declaración de la renta del fallecido —en la que se incluiría este concepto—, en todo caso, queda a cargo de los herederos.

Lo que ocurre es que los herederos, al recibir estos bienes en herencia o legado, ya pagan un impuesto: el de sucesiones y donaciones. Por tanto, los mismos estarían pagando para heredar no solo el ISD, sino también la ganancia o pérdida ocurrida en el patrimonio del fallecido, de la que también deben encargarse. Esta situación origina un supuesto denominado doble imposición. Es decir, pagar dos veces por un mismo hecho.

Para evitar la doble imposición se introdujo un cambio en la ley por el cual se establecía que la plusvalía del muerto no tributase en el IRPF. Se estimó que en este caso no existe una ganancia o pérdida

patrimonial real. Así aparece regulado en el IRPF. Así, actualmente, no se generan ganancias ni pérdidas patrimoniales en caso de herencia de una persona.

Sin embargo, no es tan fácil ni tan rápido cambiar de residencia fiscal para beneficiarse de las ventajas tributarias de otra región. En el caso de las sucesiones y donaciones deben transcurrir algunos años para que estas operaciones sean aceptadas por una región con un régimen fiscal favorable.

Como regla general, el impuesto de sucesiones se paga en la comunidad autónoma de residencia de la persona fallecida. ¿Y cómo se determina esa residencia si ha vivido en varios lugares? El criterio depende de dónde haya tenido su residencia más de dos años y medio en los últimos cinco inmediatamente anteriores a su fallecimiento. Ese tributo se pagará en esa comunidad autónoma, con su correspondiente legislación, independientemente de dónde residan los herederos o dónde se encuentren los bienes del fallecido.

En el caso de que hablemos del impuesto de donaciones, su abono depende de los bienes que se traten: si es un inmueble, se tributa en la comunidad autónoma en la que se encuentre el inmueble. Si se trata de bienes distintos a los inmuebles, el tributo se paga en la comunidad autónoma de residencia del donatario.

Ante estas obligaciones —sucesiones se paga donde viviera el fallecido y donaciones dependiendo de los bienes—, una parte de las familias españolas trasladan su domicilio de unas comunidades a otras para realizar una donación en vida y así esquivar el pago elevado del impuesto de las herencias.

Se entiende que una persona física tiene su residencia habitual en una comunidad cuando permanece en su territorio un mayor número de días del periodo de los cinco años inmediatos anteriores, contados de fecha a fecha, que finalice el día anterior al de devengo.

Para determinar el periodo de permanencia se computarán las ausencias temporales. Salvo circunstancia contraria, se considera que una persona permanece en el territorio de la comunidad cuando en dicho territorio radique su vivienda habitual, determinada conforme a lo dispuesto en la normativa reguladora del impuesto sobre la renta de las personas físicas.

Cuando no fuera posible determinar la permanencia se considerarán residentes en el territorio de la comunidad a quienes tengan su

principal centro de intereses en dicha región, considerándose como tal el territorio donde obtengan la mayor parte de la base imponible del impuesto sobre la renta de las personas físicas.

CONSEJO

Cambiar de comunidad para heredar o donar y así beneficiarse de una determinada legislación flexible no es tan sencillo. Las comunidades autónomas obligan a cumplir determinados requisitos. Analicemos si los cumplimos antes de realizar cualquier cambio de domicilio que pueda resultarnos finalmente un desastre para nuestro patrimonio.

Por otra parte, existen casos especiales, muy especiales, ante una herencia que siempre hay que tener en cuenta.

Desheredar a los hijos

La ley reconoce pocos casos en los que se pueda privar a un heredero forzoso de su parte de herencia; sin embargo, sí es posible. Ahora bien, si ese heredero tiene descendientes, su porción pasará directamente a ellos a partes iguales.

Haber negado el alimento y/o haber sufrido maltrato psíquico o físico son las causas más comunes que permiten a un progenitor desheredar a un hijo. También se puede desheredar a un ascendiente por haber abandonado, prostituido o corrompido a sus hijos, por haber perdido la patria potestad por sentencia, por haberles negado su manutención, o si uno de los padres ha atentado contra la vida del otro. Es posible igualmente que un cónyuge desherede al otro por incumplir los deberes conyugales, por las causas de privación de la patria potestad, por negar los alimentos o por haber atentado contra la vida del testador.

Inesperados herederos

Las herencias también prescriben. No siempre es sencillo localizar a las personas que heredan, sobre todo si no guardan una relación directa con el fallecido, y el desconocimiento en plazo no es un eximente para reclamar después el derecho a heredar. Además, se contempla el derecho a una reclamación en forma de la llamada acción de petición de herencia, un procedimiento a través del cual se ejercita el derecho del heredero frente a quien tiene o gestiona el patrimonio que se va a heredar. El plazo para hacerlo es largo; el artículo 1963 del Código Civil dice que las acciones reales sobre bienes inmuebles prescriben a los treinta años. Se añade en ese artículo que esta disposición será «sin perjuicio de lo establecido para la adquisición del dominio o derechos reales por prescripción».

El plazo para la prescripción comienza a contar a partir de que «el

poseedor aparente empieza a poseer los bienes animo suo». Es decir, si se recibe una herencia y se sabe que está siendo disfrutada por otra persona, la acción de petición de herencia se encamina a que se reconozcan nuestros derechos como heredero. Eso sí, se podrán ejercer estos derechos si la persona que ocupa los bienes no se ha convertido en su legítimo dueño.

Conclusiones

—El reparto de una herencia es uno de los capítulos vitales más complejos que pueden existir. Se trata de distribuir los bienes de quienes acaban de fallecer, con la connotación personal que ese hecho produce en el seno de cualquier familia. Pero, al mismo tiempo, se trata de uno de los episodios económicos, financieros, normativos y tributarios más complejos a los que se puede enfrentar cualquier persona. Y más aún con un estado de ánimo que se encuentra por los suelos. Por ello, la planificación (por duro que parezca) es la mejor opción tanto para agilizar el proceso, cuando suceda, como para evitar graves problemas en el futuro.

—Existen dos grandes vías para trasladar el patrimonio de padres a hijos. Por una parte, la propia herencia. El primer paso, en vida, consiste en otorgar un testamento. Por una pequeña cantidad de dinero, la rúbrica de este documento facilita todos los trámites posteriores. No se trata de decidir en ese momento cuánto le va a tocar a cada descendiente, no. Pero sí se aclaran las intenciones de los testadores.

—La legislación española en materia de sucesiones se regula por el Código Civil, aunque existen varias comunidades autónomas con su propia normativa a la que habrá que estar atentos. En términos generales, las herencias se dividen en tres partes: legítima, el mínimo que le debe corresponder a cada heredero; mejora, la parte que debe quedar en manos de, al menos, uno de los herederos legítimos; y libre disposición, para quien quiera.

—La otra posibilidad de transmitir bienes es hacerlo mediante una donación en vida. Es legal, pero cuenta con numerosas limitaciones. La más importante es que no se puede donar en vida a los hijos (o a quien corresponda) más patrimonio del que le correspondería en el caso de que ese reparto fuera una herencia. Es decir, que no se puede usar una donación para dotar a un descendiente de más patrimonio por la puerta de atrás, para perjudicar al resto.

—Los impuestos son la otra gran cuestión que afecta a las herencias y a las donaciones. Aunque la tendencia general de las comunidades autónomas camina a la reducción de los impuestos de Sucesiones y Donaciones, existen unos tipos mínimos estatales que cada región intenta ajustar a su realidad o política económica. El sudoku de este impuesto se ha ido ensanchando en los últimos años, incluso provocando que una parte de las donaciones se haya trasladado a otras comunidades para evitar el pago de impuestos.

—Para beneficiarse de la legislación de una comunidad autónoma, deben transcurrir algunos años para que estas operaciones sean aceptadas por una región con un régimen fiscal favorable. En concreto, la legislación establece que se aplicará el régimen tributario de la comunidad autónoma en la que el contribuyente haya residido durante más tiempo en los últimos cinco años.

La nueva realidad que nos acecha

Vivir por encima de nuestras expectativas. Anticiparnos a un «año caliente». Poner fin a la era de la abundancia. Olvidarse de que los tipos de interés se encuentren tan bajos porque es una situación anormal financieramente hablando. Ser conscientes de que los hijos no tienen por qué vivir mejor que sus padres. Comer otro tipo de alimentos que no generen tanto gasto energético. Habituarse a pasar un poco más de frío en invierno o tener algo más de calor en verano. Evitar salir tanto de casa, disfrutar como lo habíamos hecho hasta ahora. Mirar hasta el último céntimo que nos gastamos en cualquier acto de nuestra vida… En fin. Regresar al pasado. Retroceder incluso algunos años, o décadas, con respecto a lo que estábamos acostumbrados.

Son algunas de las expresiones que hemos escuchado cada vez que una crisis —del tipo que sea, independientemente de su origen— acecha a nuestras vidas. Pero se trata de frases que no pronuncia la población, sino que digieren los ciudadanos después de escucharlas de forma insistente una y otra vez a los políticos y a buena parte de los economistas refutados del país. Desde cualquier sillón de un despacho suenan hasta bien. Cuando se baja a la calle y hay que hacer frente a una realidad mucho más compleja, ya no es tan fácil eso de que nos digan que hemos vivido por encima de nuestras posibilidades. Posiblemente haya sido así, no se duda. Pero ¿quién nos ha llevado hasta ese extremo en las últimas décadas? ¿Qué poderes han instado a invertir en ladrillo porque la vivienda nunca iba a caer? ¿Qué agentes casi nos obligaron a adquirir un diésel bonificando el precio de este combustible porque era el futuro? ¿A qué debemos que la factura de la luz haya acumulado tantos conceptos y decisiones a lo largo de los años, que cualquier recibo, por simplificado que nos lo presenten, resulte un verdadero sudoku que ni las propias compañías se atreven a aclarar en sus departamentos de atención al cliente?

La vida nos sonreía. Siempre iríamos a mejor. Y quizá no podamos quejarnos de nuestro modus operandi, porque cualquier abuelo o persona mayor de ochenta años nos dirá que no sabemos lo que es penar. Que desconocemos el verdadero sufrimiento de lo que significa no solo no tener dinero, sino básicamente alimentos para sobrevivir. Ni aparatos para calentar las viviendas ni mucho menos para enfriarlas en verano. Que qué es eso de salir todos los días a tomar un

refresco. Pequeños placeres que han mejorado nuestras vidas y a los que no estamos dispuestos a renunciar. Porque hacerlo sería admitir que nada es irremediable. Que tenemos que conformarnos con lo que nos ha caído encima. ¿No tenemos ningún poder en nuestras manos?

Sí que lo tenemos. Y debemos ejercerlo como ciudadanos. Como consumidores. Como ahorradores. Como pensionistas. Como trabajadores. Ese poder es mínimo frente a una dura economía como la que nos rodea habitualmente. Cualquier decisión que tomemos tiene una repercusión drástica en los bolsillos, pero tenemos margen para actuar. Y cada paso que demos, cada gota de caiga, supone un triunfo para nuestras economías.

En esta nueva realidad que nos acecha, en este mundo de incertidumbres en el que no sabemos qué tenemos por delante no ya en los próximos años, sino en muchas ocasiones en los próximos días, la mejor actitud pasa por adaptarse a los acontecimientos. Y ser precavidos ante lo que pueda venir. Ya hemos visto cómo movernos en diversos aspectos de la vida. Facetas que hasta hace no mucho considerábamos aisladas de nuestro pensamiento: las facturas de la luz y del gas, cómo ahorrar energía frente a una compañía eléctrica; las comisiones bancarias; los tipos de interés de nuestras hipotecas o préstamos; las tarjetas de crédito y su uso; la planificación de la jubilación de la mejor forma posible; también las herencias y la vía para gestionarlas sin causar daños colaterales a los seres más queridos; los impuestos, la dura gestión de los impuestos de los que apenas conocíamos los calendarios de presentación, y siempre que algún informativo televisivo o periódico nos lo recordara.

Pero también es tiempo de adaptarse a una nueva realidad. No se trata de vivir peor. Ni de resignarnos a ello, pero sí de ser conscientes de la dureza de la economía.

Son muchos los casos que teníamos olvidados desde hace años. Porque el objetivo es vivir mejor. No con más o menos dinero, sino mejor. Con más tranquilidad. Con más facilidades como las que nos proporcionan las tecnologías y una economía en continuo proceso. Porque de eso precisamente trata el progreso. Aunque, en ocasiones, haya que dar varios pasos hacia atrás. Pensémoslo así: es solo para coger carrerilla en el futuro y seguir mejorando. Esos pequeños retrocesos no tienen por qué desgastarnos, pero puede que reaparezcan de vez en cuando para nuestra sorpresa.

Documentación

Boletín Estadístico del Banco de España.

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

Comparador de tarifas eléctricas de la CNMC (https://comparador.cnmc.gob.es/facturaluz/inicio/).

DGT: Guía de conducción eficiente.

Dirección General de Seguros y Fondos de Planes de Pensiones.

Estadísticas de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA).

Estadísticas de la Asociación Española de Banca (AEB).

Estadísticas de la Asociación Hipotecaria Española (AHE).

Fondo de Garantía de Depósitos (FGD).

Fondo de Garantía de Inversiones (Fogain).

Guía Técnica Condiciones Climáticas Exteriores de Proyecto. Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE).

Informe «El sistema de pensiones en España: una actualización tras el impacto de la pandemia» del Banco de España (2021).

Informe «Estimación del impacto de variaciones en el periodo de cálculo de la base reguladora sobre la cuantía de las nuevas pensiones de jubilación» del Banco de España (2022).

Informe «Tendencias recientes en la edad de acceso a la jubilación» del Banco de España (2020).

Informe Anual de Recaudación de la Agencia Tributaria 2020.

Informe Anual del Banco Central Europeo (BCE).

Informe de Evaluación y Reforma del Pacto de Toledo. Aprobación por el Pleno del Congreso del día 19 de noviembre de 2020.

Informe de Panorama de la Fiscalidad Autonómica y Foral 2022.

REAF-Consejo de Economistas.

Informe del Servicio de Reclamaciones al Banco de España 2021.

Informes de Estadísticas Mensuales y Anuales de la Seguridad Social.

Informes de Protección al Consumidor.

Informes de supervisión de las ofertas del mercado minorista de gas y electricidad recogidos en el comparador de ofertas.

Informes de supervisión de los cambios de comercializador de energía eléctrica y gas.

Informes de supervisión del mercado minorista de electricidad.

La revolución de la longevidad y su influencia en las necesidades de financiación de los mayores. Fundación Edad y Vida.

Ley de Presupuestos del Estado 2022.

Manual Práctico de Renta 2021.

Observatorio Inverco.

Oficina estadística Eurostat: vivienda en propiedad.

Portal del Cliente Bancario del Banco de España.

Recomendación (UE) 2021/1749 de la Comisión de 28 de septiembre de 2021 sobre el principio de «primero, la eficiencia energética»: de los principios a la práctica - Directrices y ejemplos para su aplicación en la toma de decisiones en el sector de la energía y más allá.

Registros CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores).

Registros de OMIE.

Registros de Red Eléctrica-Redeia.

Registros del Consejo General del Notariado.

Registros del Instituto Nacional de Estadística (INE).

«Regulación de la distribución de energía eléctrica en España. Principios y mecanismos de retribución». Tomás Gómez San Román. Instituto de Investigación Tecnológica. UPC.

Sendeco2. Sistema Europeo de Negociación de CO2.

Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1994.

UNEF. Unión Española Fotovoltaica. Autoconsumo.

Unespa. Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras.

Table of Contents

Cover Page
Crisisfobia. Claves para sobrevivir al apocalipsis económico
Créditos
Dedicatoria
Introducción
1 ¿Por qué estamos así?
2 La energía nos consume
3 Ahorro energético
4 La leña arde
5 La banca acecha
6 Escalada de precios
7 Pensiones
8 Invertir en la miseria económica
9 Impuestos
10 Las herencias
La nueva realidad que nos acecha
Documentación